



**University of
Zurich**^{UZH}

**Zurich Open Repository and
Archive**

University of Zurich
University Library
Strickhofstrasse 39
CH-8057 Zurich
www.zora.uzh.ch

Year: 2014

Finanzielles Rechnungswesen

Meyer, Conrad

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich

ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-98252>

Book Section

Originally published at:

Meyer, Conrad (2014). Finanzielles Rechnungswesen. In: Meyer, Conrad; Nagel-Jungo, Gabriela; Brockhaus-Soldenhoff, Nicole. Basiswissen BWL: Ein praxisorientierter Leitfaden. Zürich: Schulthess Verlag, 349-373.

VI. Management Accounting

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Finanzielles Rechnungswesen | 4 |
| 11 | Wesen und Bedeutung | 4 |
| 111 | Rechnungswesen und Finanzberichte..... | 4 |
| 112 | Finanzberichte als Abbildung der betrieblichen Realität | 4 |
| 12 | Das finanzielle Rechnungswesen als Basis..... | 6 |
| 121 | Bilanz..... | 7 |
| 122 | Erfolgsrechnung..... | 10 |
| 123 | Geldflussrechnung | 14 |
| 124 | Nachweis des Eigenkapitals | 18 |
| 125 | Anhang..... | 21 |
| 2 | Konzerngruppen | 24 |
| 21 | Unternehmen und Unternehmensgruppen | 24 |
| 211 | Abgrenzung des Konsolidierungskreises..... | 24 |
| 212 | Konzept eines Konzernabschlusses | 25 |
| 22 | Besondere Aspekte der Konsolidierung..... | 26 |
| 221 | Einheitliche Abschlüsse..... | 26 |
| 222 | Goodwill-Accounting | 26 |
| 223 | Ausweis Anteil Dritte | 27 |
| 3 | Zentrale Fragen der Rechnungslegung..... | 28 |
| 31 | Wertansätze und -prinzipien | 28 |
| 311 | Wert und Erfolg | 28 |
| 312 | Erstmaliger Ansatz von Positionen in der Bilanz..... | 28 |
| 313 | Folgebewertung der Aktiven | 29 |
| 314 | Folgebewertung der Passiven | 34 |
| 32 | Rahmenbedingungen zum Accounting | 36 |
| 321 | Grundsätze ordnungsmässiger Rechnungslegung | 36 |
| 322 | Gesetzliche Regelungen des Accounting | 38 |
| 323 | Accountingstandards | 41 |
| 33 | Earnings Management..... | 45 |
| 331 | Aktive Gestaltung der Ergebnisse | 45 |
| 332 | Anreize zur Gestaltung der Ergebnisse | 46 |
| 333 | Reduktion des Risikos von Earnings Management | 47 |
| 4 | Analyse von Abschlüssen..... | 47 |
| 41 | Wesen und Bedeutung der Abschlussanalyse | 47 |
| 42 | Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage | 51 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 421 | Rentabilität und Liquidität | 51 |
| 422 | Vermögensstruktur und Finanzierungsrisiko..... | 54 |
| 43 | Einschätzung des Unternehmens durch den Kapitalmarkt | 58 |
| 5 | Betriebliches Rechnungswesen | 59 |
| 51 | Konzept des betrieblichen Rechnungswesens..... | 59 |
| 511 | Einleitung..... | 59 |
| 512 | Direkte und indirekte Kosten..... | 60 |
| 513 | Beispiel zur Kosten- und Leistungsrechnung..... | 62 |
| 514 | Variable und fixe Kosten | 62 |
| 52 | Traditionelle Kostenrechnungssysteme | 63 |
| 521 | Problemstellung | 63 |
| 522 | Beispiel zum Vergleich der Voll- und Teilkostenrechnung | 64 |
| 523 | Abrechnung auf Voll- bzw. Teilkostenbasis | 65 |
| 524 | Bewertung der Teilkostenrechnung im Vergleich zu Vollkostenrechnungssystemen 66 | |
| 53 | Prozesskostenrechnung | 67 |
| 531 | Einleitung..... | 67 |
| 532 | Konzept der Prozesskostenrechnung | 68 |
| 533 | Auswertungen im Rahmen der Prozesskostenrechnung..... | 70 |
| | Fragen und Fälle | 72 |
| | Zitierte Literatur..... | 76 |
| | Endnoten..... | 77 |

1 **Finanzielles Rechnungswesen**

11 **Wesen und Bedeutung**

111 **Rechnungswesen und Finanzberichte**

Die Geschäftsaktivitäten eines Unternehmens schlagen sich in den Zahlen des finanziellen Rechnungswesens nieder. Beispiele sind die Aufnahme von Fremd- und Eigenkapital, die Investition in Anlagen, Marken und Patente, die Anstellung von Mitarbeitenden, der Einkauf von Ressourcen, die Herstellung und der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen, der Aufbau von Know How oder auch der Kauf und Verkauf von Unternehmensteilen oder ganzer Unternehmen. All diese Aktivitäten haben unmittelbar oder allenfalls später Auswirkungen auf das Rechnungswesen des Unternehmens. Die auf Basis der erfassten Daten gestalteten Finanzberichte richten sich an die an einem Unternehmen interessierten Stakeholder. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten äusserst vielfältig. Finanzberichte dienen folgenden Zwecken:

Zweck Finanzberichte

- Orientierungshilfe für die Zuordnung von Aufgaben, Ressourcen und Kompetenzen
- Unterstützung bei Investitionsentscheiden
- Mass zur Beurteilung des Managements
- Analytisches Werkzeug zur Überprüfung der operativen Leistungskraft eines Unternehmens
- Frühwarnindikator für künftige Chancen und Risiken
- Prognoseinstrument zur Abschätzung zukünftiger Entwicklungen
- Ausgangspunkt für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Es ist eine weit verbreitete Illusion, dass das Accounting eine exakte Wissenschaft sei. Die Aufbereitung der Daten ist subjektiv geprägt. Die Managerinnen und Manager als Hauptverantwortliche für die Gestaltung der Finanzberichte verfügen über einen weiten Handlungsspielraum. Dieser soll durch anerkannte Grundsätze und Standards der Rechnungslegung eingeengt werden. Trotzdem verbleibt ein erheblicher Spielraum. Dies ist bei der Interpretation der Daten stets zu beachten.

112 **Finanzberichte als Abbildung der betrieblichen Realität**

Finanzberichte

Finanzberichte sind das Ergebnis eines komplexen Prozesses mit **zahlreichen Einflussfaktoren** und Wechselwirkungen (vgl. Abb. VI/1). Im Zentrum stehen die Geschäftsaktivitäten des Unternehmens sowie ihre absehbaren Konsequenzen für die Zukunft. Die operative Tätigkeit und die Investitions- und Finanzierungsvorgänge werden in hohem Masse vom Geschäftsumfeld und der eigenen Strategie beeinflusst. Zum Geschäftsumfeld gehören die Eigenheiten der spezifischen Branche, die kritischen Erfolgsfaktoren für das Unternehmen sowie die zu beachtenden institutionellen, rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen. Die Geschäftsstrategie umschreibt die Aktivitätsfelder, legt den strategischen Pfad für das Gesamtunternehmen sowie die Geschäftsbereiche fest und definiert die Aufbau- und Ablauforganisation des Unternehmens.

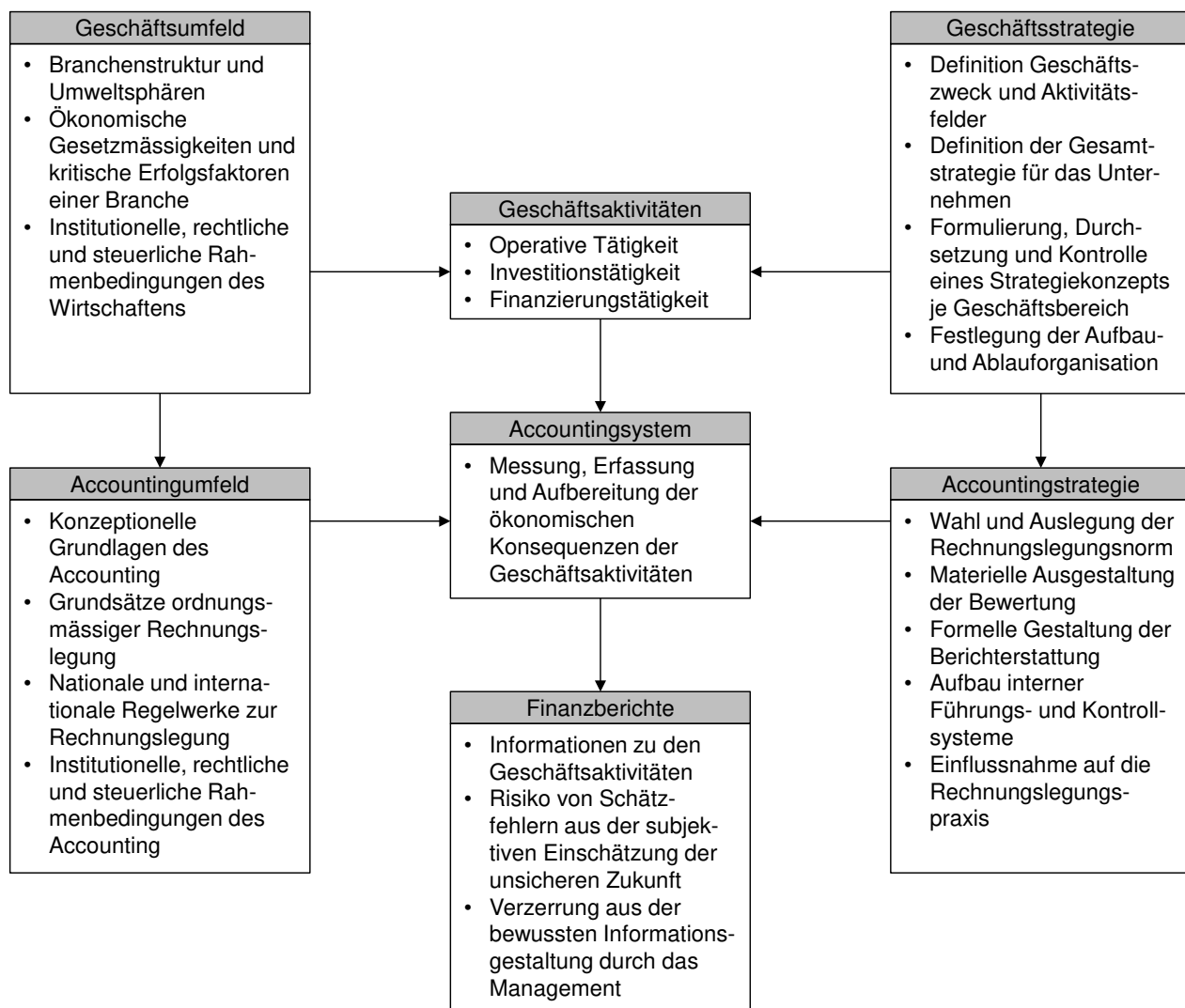


Abbildung VI/1: Framework zur Erarbeitung von Finanzberichten

Quelle: In Anlehnung an Palepu / Healy 2008, S. 1-4.

Accountingsystem

Die ökonomischen Auswirkungen der Geschäftstätigkeit finden Eingang in das Accountingsystem. Hier werden die Beziehungen des Unternehmens zu seiner Umwelt quantifiziert, erfasst und für das Reporting aufbereitet. Die dafür notwendigen spezifischen Regeln haben das **Accountingumfeld** zu berücksichtigen. Dazu gehören allgemeine Konventionen wie die Periodisierung der Zahlungsströme, das Nominalwertprinzip oder der Going-Concern-Ansatz, die vom Gesetzgeber und dem Berufsstand akzeptierten Grundsätze ordnungsmässiger Rechnungslegung sowie verbindliche Vorgaben zu einzelnen Themen des Accounting durch nationale und internationale Rechnungslegungsstandards. Die konkrete Ausgestaltung des **Accountingsystems**, d.h. zum Beispiel die Festlegung des Accountingstandards, die materielle und formelle Ausgestaltung des Rechnungswesens und der Aufbau der Rechnungswesensysteme wird durch die Accountingstrategie bestimmt.

Das Ergebnis dieses komplexen Prozesses sind die Finanzberichte. Sie orientieren in **aggregierter Form** über die Geschäftsaktivitäten des Unternehmens. Eine sachgerechte Interpretation der Daten erfordert vor allem die Beachtung zweier kritischer Faktoren:

- Die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist aufgrund der Unsicherheit bezüglich der zukünftigen Entwicklung in hohem Masse mit Risiken behaftet. Weder Insider noch Outsider sind vor falschen Interpretationen oder Schätzfehlern gefeit.
- Das Management verfügt über einen grossen Wissensvorsprung. Die Finanzberichte werden als **Instrument zur Kommunikation** dieses Informationsvorsprungs genutzt. In der Regel werden Managerinnen und Manager dabei auch eigene Ziele verfolgen.

Als Konsequenz ist es unabdingbar, dass die Benutzer der Finanzberichte über ein solides Fundament an Kenntnissen verfügen. Im Vordergrund einer erfolgreichen Nutzung der Daten steht daher ein konzeptionelles Verständnis der Zusammenhänge.

12 Das finanzielle Rechnungswesen als Basis

Teilbereiche des finanziellen Rechnungswesens

Zu den zentralen Teilbereichen des finanziellen Rechnungswesens und der daraus resultierenden Finanzberichte gehören:

- Die laufende Geschäftsbuchhaltung zur Erfassung der Buchungstatsachen
- Die Bilanz als Übersicht zur Vermögens- und Finanzlage
- Die Erfolgsrechnung als Übersicht zur Ertragslage
- Die Geldflussrechnung als Übersicht zu den Geldströmen
- Der Eigenkapitalnachweis als Übersicht zur Entwicklung des Eigenkapitals
- Der Anhang mit Erläuterungen und Ergänzungen.

Die Geschäftstätigkeit kann als Netzwerk verschiedenster Verträge rational handelnder Stakeholder verstanden werden. Jeder einzelne dieser Verträge hat ökonomische Konsequenzen für die Beteiligten. Es ist die Aufgabe des Rechnungswesens, die finanziellen Wirkungen der Geschäftsaktivitäten systematisch zu erfassen. Dieser Prozess hat aufgrund der Tatsache, dass im betrieblichen Alltag oft Tausende von Verträgen abgeschlossen werden, möglichst einfach, logisch und effizient zu erfolgen. Basis dazu bilden sogenannte Kontensysteme. Die Erfassung der Buchungstatsachen in Konten stellt sicher, dass die Daten nach Inhalten gruppiert werden und für spezifische Informationsbedürfnisse jederzeit abrufbar sind.

Explizite Verträge

In der Praxis sind explizite und implizite Verträge zu unterscheiden. Gemeinsames Kriterium der **expliziten Verträge** ist, dass sie mit Dritten abgeschlossen werden und die vertraglich vereinbarten Beträge bekannt sind. Diese Buchungstatsachen sind deshalb in aller Regel – auch wenn sie auf mündlicher Basis abgeschlossen werden – problemlos zu dokumentieren und im Accounting zu erfassen. Beispiele solcher Verträge sind:

- Bezug von Rohmaterial gegen Rechnung
- Kauf von Maschinen, Mobilien usw. gegen Rechnung
- Rechnungen aus dem Verkauf von Produkten
- Gutschriften von Banken für Zahlungen von Kunden
- Entlohnung von Mitarbeitenden auf Basis von Arbeitsverträgen.

Implizite Verträge

Komplexer ist die Dokumentation und Erfassung **impliziter Verträge**. Basis für deren Erfassung sind keine konkreten vertraglichen Papiere oder entsprechende Hinweise, wie z.B. Rechnungen, Quittungen, mündliche Zustimmung oder Handschlag. Die Buchungstatsachen entstehen vielmehr aus der Verpflichtung des Managements gegenüber dem Verwaltungsrat, den Aktionären oder Dritten, eine Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu zeigen, die den effektiven Tatsachen entspricht. Beispiele dazu sind:

- Während der Periode sind für die Produktion Maschinen genutzt worden, die sich im Eigentum des Unternehmens befinden. Das Management hat den während der Periode erfolgten Nutzenverzehr zu schätzen und zu erfassen, d.h. die Maschinen abzuschreiben. Nur so können die Aufwendungen für die Produktion vollständig und sachgerecht abgebildet werden.
- Ein Kunde hat Zahlungsprobleme. Er schuldet dem Unternehmen zurzeit einen Betrag von CHF 10'000. Das Management hat zu beurteilen, inwieweit der Kunde in der Zukunft in der Lage sein wird, seine Schulden zu begleichen. Wird die vollständige Zahlung in Frage gestellt, ist eine Wertberichtigung des Guthabens gegenüber dem Kunden vorzunehmen. Der durch die Zahlungsprobleme des Kunden entstandene potentielle Verlust ist im Accounting zeitgerecht zu erfassen.
- Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung hat ein neues Produkt erarbeitet und dessen Produktion durch die Anmeldung eines Patents schützen lassen. Das Management hat zu entscheiden, wann und in welchem Umfang die Aufwendungen zur Entwicklung des Produkts im Accounting zu erfassen sind.

Das Erkennen und die Quantifizierung von Buchungstatsachen aufgrund impliziter Verträge bereiten oft Schwierigkeiten. Deshalb ist deren Erfassung besonders sorgfältig vorzunehmen und aussagekräftig zu dokumentieren. Nur so kann sichergestellt werden, dass Dritte (z.B. Wirtschaftsprüferinnen und Wirtschaftsprüfer) die gewählten Accountinglösungen nachvollziehen können.

Die zur Erfassung der Buchungstatsachen geführten Konten werden periodisch abgeschlossen. Im Zentrum stehen die Ermittlung der Bilanz, der Erfolgsrechnung und der Geldflussrechnung.

121 Bilanz

1. Inhalt der Bilanz

Aktiven und Passiven

In der Bilanz werden die **Aktiven und Passiven** eines Unternehmens systematisch dargestellt. Bei diesen Positionen handelt es sich um «Bestände», welche immer auf einen bestimmten Bilanzierungszeitpunkt bezogen sind. Entscheidendes Kriterium ist, dass die abzubildenden Sachverhalte für das Unternehmen einen zukünftigen Nutzenzugang oder -abgang in Form von Geld, Sachgütern oder Dienstleistungen erwarten lassen. Nach moderner Auffassung gelten für die Erfassung von Bilanzpositionen strenge Anforderungen. Relevant sind folgende Definitionen:

Aktiven

Aktiven stellen materielle, finanzielle und immaterielle Vermögenswerte in der Verfügungsmacht des Unternehmens dar, die aus früheren Geschäftsfällen oder Transaktionen entstanden sind. Das Unternehmen setzt die Vermögenswerte im Rahmen der Geschäftstätigkeit ein und erwartet daraus einen zukünftigen Nutzenzugang. Beispiele dazu sind:

- **Kasse:** Ein Unternehmen verfügt über Bargeld. Dieses kann im Interesse des Unternehmens eingesetzt werden und stiftet deshalb zukünftigen Nutzen.
- **Debitoren:** Eine Unternehmerin hat für einen Kunden eine Software-Lösung erarbeitet. Sie verkauft das Produkt gegen Rechnung. Der zu bezahlende Betrag wird im Rechnungswesen als

Kundenguthaben erfasst. Die Unternehmerin erwartet die zukünftige Zahlung des Kunden und damit einen Nutzenzugang.

- **Maschinen:** Vor zwei Jahren wurden Maschinen gekauft, die zum heutigen Zeitpunkt einen bestimmten Wert haben. Die Maschinen werden weiterhin im Rahmen der Produktionsprozesse eingesetzt. Damit bringen sie in der Zukunft einen Nutzen, ohne dass weitere Investitionen erforderlich sind.

Passiven

Passiven stellen gegenwärtige Verpflichtungen des Unternehmens dar, die aus früheren Geschäftsfällen oder Ereignissen entstanden sind. Das Unternehmen erwartet, dass aus diesen Verpflichtungen in Zukunft ein Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist. Passiven bringen deshalb einen zukünftigen Nutzenabgang. Beispiele dazu sind:

- **Bankschulden:** Die Bank hat einem Unternehmen zur Finanzierung der Aktivitäten Geld zur Verfügung gestellt. Der Kredit muss in der Zukunft zurückbezahlt werden. Damit verbunden ist ein zukünftiger Nutzenabgang.
- **Rückstellungen:** Das Unternehmen hat zum Zeitpunkt der Bilanzierung noch keine definitive Steuerrechnung erhalten. Allerdings ist dem Unternehmen klar, dass Steuern für den Gewinn der vergangenen Periode geschuldet sind. Deshalb wird eine Steuerrückstellung gebildet, welche dem geschätzten mutmasslichen Nutzenabgang entsprechen sollte.
- **Eigenkapital:** Das Konto «Eigenkapital» zeigt die Ansprüche der Eigentümer am Unternehmen. Diese sind durch frühere Einbringungen von Geld, Sachgütern oder Dienstleistungen sowie durch die dem Unternehmen überlassenen Gewinne vergangener Perioden entstanden. In den Konten des Eigenkapitals wird angegeben, in welchem Umfang in der Zukunft ein Nutzenabgang an die Eigentümer erfolgen kann.

Ansatzkriterien Aktiven und Passiven

Zusätzlich zu den Definitionskriterien darf eine Position nur dann bilanziert werden, wenn auch die **Ansatzkriterien** erfüllt werden. Das bedeutet, dass ein Nutzenzugang bzw. -abgang mit einer Wahrscheinlichkeit von über 50 % erwartet wird und der zukünftige Nutzen verlässlich quantifiziert werden kann. Messbar bedeutet in diesem Kontext, dass es gelingen muss, die zukünftigen Nutzenzugänge bzw. -abgänge den betreffenden Aktiven und Passiven exakt zuzuordnen. Ebenso müssen die Werte für die einzelnen Positionen verlässlich bestimmt werden können (vgl. Abb. VI/2).

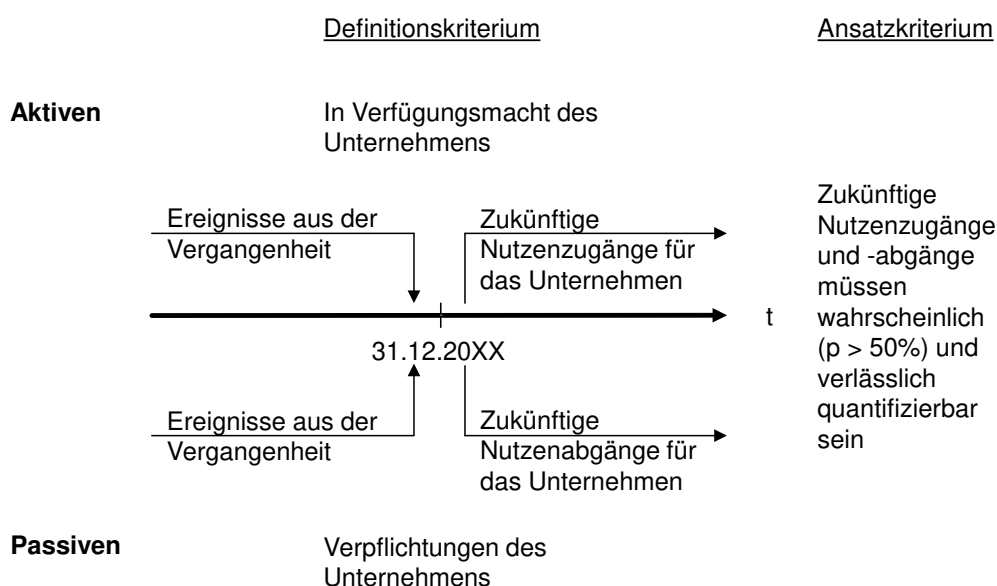


Abbildung VI/2: Bilanzierung von Aktiven und Passiven

Eigenkapital

Aufgrund der Definition der Aktiven und des Fremdkapitals kann das Eigenkapital wie folgt erklärt werden:

$$\begin{aligned}\text{Eigenkapital} &= \text{Aktiven (zukünftige Nutzenzugänge)} \\ &\quad - \text{Fremdkapital (zukünftige Nutzenabgänge an Dritte)}.\end{aligned}$$

Auch gilt der Grundsatz:

$$\text{Aktiven} = \text{Passiven}.$$

2. Gliederung der Bilanz

Eine zweckmässige Gliederung der einzelnen Bilanzpositionen inklusive dem Ausweis von Zwischensummen erleichtert den Einblick in die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens. Dabei variiert der Detaillierungsgrad der präsentierten Bilanzen je nach Grösse und Branche des Unternehmens.

Liquiditäts- und Fälligkeitsprinzip

In der Schweiz werden die Aktiven mehrheitlich nach dem «**Liquiditätsprinzip**» abgebildet. Die Positionen mit der grössten Liquidität, d.h. diejenigen, welche als flüssige Mittel vorhanden sind oder sehr bald in solche umgewandelt werden, sind zuerst aufzuführen. Die weiteren Aktiven folgen mit abnehmender Liquidität. Bei der Strukturierung der Passiven wird meist nach dem «**Fälligkeitsprinzip**» vorgegangen. Das hat zur Konsequenz, dass zunächst die Positionen des kurzfristigen Fremdkapitals aufgelistet werden, da diese sehr bald zu einem Geldabgang führen werden. Anschliessend folgen die Positionen des langfristigen Fremdkapitals. Das Eigenkapital wird am Schluss aufgeführt, da angenommen werden kann, dass diese Mittel am längsten zur Verfügung stehen.

Um für Analysen möglichst aussagekräftige Bilanzen zu präsentieren, werden bei den Aktiven das Umlaufvermögen (UV) und das Anlagevermögen (AV) sowie bei den Passiven das kurzfristige Fremdkapital (kfr. FK), das langfristige Fremdkapital (lfr. FK) und das Eigenkapital (EK) unterschieden (vgl. Abb. VI/3).

| Aktiven | Bilanz | Passiven |
|---------------------|--------|--------------------------------------|
| Umlaufvermögen (UV) | | Kurzfristiges Fremdkapital (kfr. FK) |
| | | Langfristiges Fremdkapital (lfr. FK) |
| Anlagevermögen (AV) | | Eigenkapital (EK) |

Abbildung VI/3: Gliederung der Bilanz

Die Hauptkategorien lassen sich wie folgt charakterisieren:

- **Umlaufvermögen:** Geld und alle weiteren Aktiven, die sich bei normaler Geschäftstätigkeit innerhalb eines Jahres in flüssige Mittel umwandeln werden oder deren Nutzen innerhalb eines Jahres realisiert wird.
- **Anlagevermögen:** Aktiven, die für mehr als eine einjährige Nutzung vorgesehen sind oder deren zukünftiger Nutzenzugang sich über mehrere Jahre erstreckt.

- **Kurzfristiges Fremdkapital:** Geld-, Sachgüter- oder Dienstleistungsabgänge an Dritte, die innerhalb eines Jahres erfolgen.
- **Langfristiges Fremdkapital:** Geld-, Sachgüter oder Dienstleistungsabgänge an Dritte, die erst nach einem Jahr erfolgen.
- **Eigenkapital:** Zukünftige Geld-, Sachgüter- und Dienstleistungsabgänge an die Eigentümer.

3. Praktisches Beispiel

Ein möglicher Aufbau der Bilanz wird am Beispiel der Emmi Gruppe illustriert (vgl. Abb. VI/4).

| Bilanz per 31.12.2012 (in TCHF) | | | |
|--|-----------------|--|-----------------|
| Flüssige Mittel | 171 641 | Bankschulden | 62 353 |
| Wertschriften | 11 185 | Leasingverbindlichkeiten | 1 162 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 434 640 | Anlehensobligationen | 125 000 |
| Sonstige Forderungen | 52 364 | Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 311 674 |
| Vorräte | 298 957 | Sonstige Verbindlichkeiten | 19 095 |
| Aktive Rechnungsabgrenzungen | 17 540 | Passive Rechnungsabgrenzungen | 124 195 |
| Umlaufvermögen | 986 327 | Rückstellungen | 10 209 |
| Beteiligung an assoz. Gesellschaften und Gemeinschaftsorganisationen | 30 853 | Kurzfristiges Fremdkapital | 653 688 |
| Darlehen und sonstige Forderungen | 56 736 | Bankschulden | 90 927 |
| Wertschriften | 5 662 | Leasingverbindlichkeiten | 5 334 |
| Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserven | 1 489 | Darlehen | 64 245 |
| Aktive latente Ertragssteuern | 15 206 | Anlehensobligationen | 250 000 |
| Aktive Rechnungsabgrenzungen | 2 657 | Passive Rechnungsabgrenzungen | - |
| Sachanlagen | 938 906 | Rückstellungen | 93 247 |
| Immaterielle Anlagen | 284 721 | Langfristiges Fremdkapital | 503 753 |
| Anlagevermögen | 1336 230 | Fremdkapital | 1157 441 |
| | | Aktienkapital | 53 498 |
| | | Kapitalreserven | 162 582 |
| | | Gewinnreserven | 771 740 |
| | | Minderheitsanteile | 177 296 |
| | | Eigenkapital | 1165 116 |
| Total | 2 322 557 | Total | 2 322 557 |

Abbildung VI/4: Konsolidierte Bilanz der Emmi Gruppe 2012

122 Erfolgsrechnung

1. Inhalt der Erfolgsrechnung

Erträge und Aufwendungen

In der Erfolgsrechnung werden die **Erträge und Aufwendungen** dargestellt. Bei diesen Positionen handelt es sich im Gegensatz zu den Bilanzpositionen, die Bestände zu einem bestimmten Zeitpunkt darstellen, um «Salden», d.h. Summengrössen. Ihnen ist gemeinsam, dass sie den während einer Periode stattgefundenen Nutzenzugang oder -abgang in Form von Geld, Sachgütern oder Dienstleistungen abbilden. Auch bezüglich dieser Positionen gelten strenge Kriterien für die Erfassung.

Erträge

Erträge sind die während einer Periode erfolgten Zunahmen des wirtschaftlichen Nutzens, ohne dass unmittelbar eine entsprechende Gegenleistung erfolgt ist. Beispiele dazu sind:

- Ertrag aus Betriebstätigkeit: Ein Unternehmen erzielt Umsätze aus dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen.
- Liegenschaftenertrag: Der Wert einer Renditeliegenschaft, die mit aktuellen Ansätzen bewertet wird, hat sich im Verlauf der Periode erhöht.
- Finanzertrag: Ein gewährtes Darlehen wird verzinst.

Aufwendungen

Aufwendungen sind die während einer Periode erfolgten Abnahmen des wirtschaftlichen Nutzens, ohne dass unmittelbar eine entsprechende Gegenleistung erfolgt ist. Beispiele dazu sind:

- Personalaufwand: Das Unternehmen zahlt den Mitarbeitenden die Gehälter.
- Abschreibungen: Das Unternehmen hat während der Periode aktivierte Anlagen genutzt. Der entsprechende Wertverzehr ist zu erfassen.
- Debitorenverlust: Die Zahlungsfähigkeit eines Kunden hat sich drastisch verschlechtert. Es ist davon auszugehen, dass er nicht mehr bezahlen wird. Der erwartete Verlust ist zu erfassen.

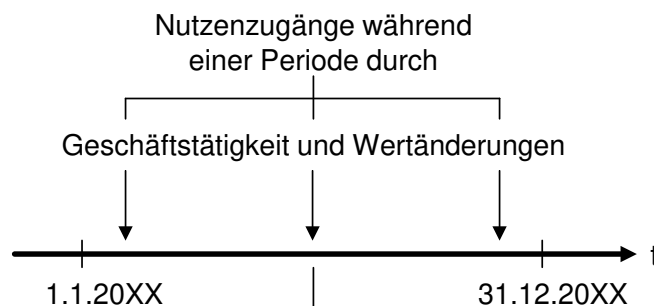
Die Erträge und Aufwendungen lassen sich bezüglich ihrer Ursache in zwei Kategorien gliedern:

- Sie resultieren direkt aus den Geschäftsaktivitäten und repräsentieren einseitige Nutzenzugänge bzw. -abgänge (z.B. Umsatzerlöse, Personalaufwand, Zinserträge)
- Sie entstehen aber auch indirekt durch Wertänderungen der Bilanzpositionen (z.B. Wertverzehr auf Anlagen, Wertzuwachs bei einer Renditeliegenschaft, Wertkorrektur bei einem Debitor).

Bei beiden Kategorien handelt es sich um einseitige Nutzenzugänge bzw. -abgänge während einer Periode (vgl. Abb. VI/5).

Definitionskriterien

Erträge



Aufwendungen

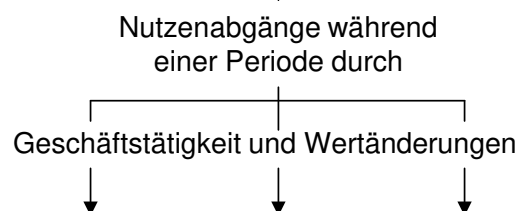


Abbildung VI/5: Erfassung von Erträgen und Aufwendungen

Erfolg

Die Erfolgsrechnung zeigt als **periodische Gegenüberstellung** der angefallenen Erträge und Aufwendungen den erzielten Erfolg (Gewinn oder Verlust). Übersteigt die Summe aller Erträge das Total der angefallenen Aufwendungen, resultiert netto ein Geld-, Sachgüter- oder Dienstleistungszugang, d.h. es erfolgt ein Wertzuwachs (Gewinn). Sind die Aufwendungen grösser als die Erträge, hat das Unternehmen während der betrachteten Periode einen Wertverzehr erfahren (Verlust), da netto ein Geld-, Sachgüter- oder Dienstleistungsabgang stattgefunden hat. Es gilt:

$$\begin{aligned}\text{Erfolg} &= \text{Erträge (Nutzenzugänge während der Periode)} \\ &\quad - \text{Aufwendungen (Nutzenabgänge während der Periode)}\end{aligned}$$

2. Gliederung der Erfolgsrechnung

Die formelle Gestaltung der Erfolgsrechnung variiert von Unternehmen zu Unternehmen. Einerseits sind die gewählte Struktur der Erfolgsrechnung sowie der Detaillierungsgrad der Ertrags- und Aufwandspositionen unterschiedlich, andererseits werden abweichende Darstellungsformen gewählt. Für die Interpretation der Erfolgsdaten ist es von hoher Bedeutung, dass der Erfolg des Betriebsbereichs, d.h. der operativen Tätigkeit, die Resultate aus dem Finanzbereich und allfällige neutrale Erfolgskomponenten separat gezeigt werden (vgl. Abb. VI/6).

Aufbau der Erfolgsrechnung

| | | | |
|-------------------|------------------|---|-------------------|
| Betriebsaufwand | Betriebsertrag | } | Betriebsbereich |
| Betriebserfolg | | | |
| Finanzaufwand | Finanzertrag | } | Finanzbereich |
| Finanzerfolg | | | |
| Neutraler Aufwand | Neutraler Ertrag | } | Neutraler Bereich |
| Neutraler Erfolg | | | |

Abbildung VI/6: Gliederung der Erfolgsrechnung

Die einzelnen Bereiche lassen sich wie folgt charakterisieren:

- **Betriebsbereich:** Dazu gehören alle Ertrags- und Aufwandspositionen, die direkt mit der Kerntätigkeit des Unternehmens zusammenhängen (z.B. Umsatzerlöse, Personalaufwand, Warenaufwand, Mietaufwand). Dementsprechend wichtig sind sie für die Beurteilung der zukünftigen Performance.
- **Finanzbereich:** In diesem Bereich der Erfolgsrechnung werden sämtliche Positionen, die aus der Finanzierungstätigkeit des Unternehmens entstehen, zusammengefasst (z.B. Zinserträge oder -aufwendungen, Dividendenzahlungen).
- **Neutraler Bereich:** Diesem Bereich lassen sich drei Typen von Ereignissen zuordnen:
- Erfolgsrelevante Buchungstatsachen, die eigentlich früheren Perioden zuzurechnen wären und deshalb als periodenfremder Ertrag oder Aufwand aus dem ordentlichen Geschäft auszuklammern sind (z.B. Erträge aus dem Verkauf von Maschinen, die vollständig abgeschrieben sind)

- Ausserordentliche Ereignisse (z.B. Schenkungen, Restrukturierungsaufwand, Aufwendungen aus einem Schadensfall)
- Tätigkeiten, die nicht mit der Kerntätigkeit des Unternehmens in Zusammenhang stehen (z.B. Immobilienaufwand und -ertrag, sofern der Immobilienbereich nicht zur operativen Tätigkeit gehört).

Den Beispielen zum neutralen Bereich ist gemeinsam, dass ein Verzicht auf einen separaten Ausweis der Positionen die Resultate des Betriebsbereichs verfälschen würde. Insbesondere wäre ein zwischenbetrieblicher oder zwischenzeitlicher Vergleich nicht mehr sinnvoll. Internationale Accountingstandards sind jedoch anderer Meinung und verbieten aufgrund von Manipulationsrisiken einen Ausweis neutraler Positionen.

3. Praktisches Beispiel

Der klassische Aufbau der Erfolgsrechnung wird am Beispiel der Emmi Gruppe illustriert (vgl. Abb. VI/7). Interessant am Abschluss der Emmi Gruppe ist die sehr ausführliche und wertvolle Untergliederung der Erfolgsrechnung in mehrere Ergebnisebenen.

| Position | TCHF |
|--|------------------|
| Umsatz aus Verkäufen von Produkten | 2 945 091 |
| Umsatz aus Dienstleistungen | 36 098 |
| Nettoumsatz | 2 981 189 |
| Bestandesveränderungen Halb- und Fertigfabrikate | - 34 478 |
| Warenaufwand und Fremdleistungen | - 1 918 527 |
| Bruttogewinn aus Betriebstätigkeit | 1 028 184 |
| Aktivierte Eigenleistungen | 677 |
| Gewinn aus Verkauf von Anlagevermögen | 19 414 |
| Personalaufwand | - 374 900 |
| Sonstiger Betriebsaufwand | - 401 982 |
| Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) | 271 393 |
| Abschreibungen auf Sachanlagen | - 85 868 |
| Amortisationen auf immateriellen Anlagen | - 20 633 |
| Auflösung Badwill | 807 |
| Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) | 165 699 |
| Anteil am Ergebnis von assoziierten Gesellschaften und Gemeinschaftsorganisationen | 2 849 |
| Finanzergebnis | - 16 437 |
| Ergebnis vor Steuern (EBT) | 152 111 |
| Ertragssteuern | - 28 206 |
| Unternehmensgewinn inkl. Minderheitsanteile | 123 905 |
| Minderheitsanteile | - 17 669 |
| Reingewinn | 106 236 |

123 Geldflussrechnung

1. Inhalt der Geldflussrechnung

Die Bilanz zeigt als Momentaufnahme die Aktiven (zukünftiger Nutzenzugang), das Fremdkapital (zukünftiger Nutzenabgang an Dritte) sowie das Eigenkapital (zukünftiger Nutzenabgang an die Eigentümer) zu einem bestimmten Zeitpunkt, beispielsweise am Anfang oder am Ende einer Periode. Demgegenüber orientiert die Erfolgsrechnung über den während einer Periode erfolgten Nutzenzu- (Gewinn) bzw. Nutzenabgang (Verlust). Die Geldflussrechnung als dritter Bestandteil des Abschlusses hat die Aufgabe, über den während einer Periode erfolgten **Geldfluss** zu berichten. Zwischen den drei Elementen Bilanz, Erfolgsrechnung und Geldflussrechnung besteht ein enger Zusammenhang (vgl. Abb. VI/8).

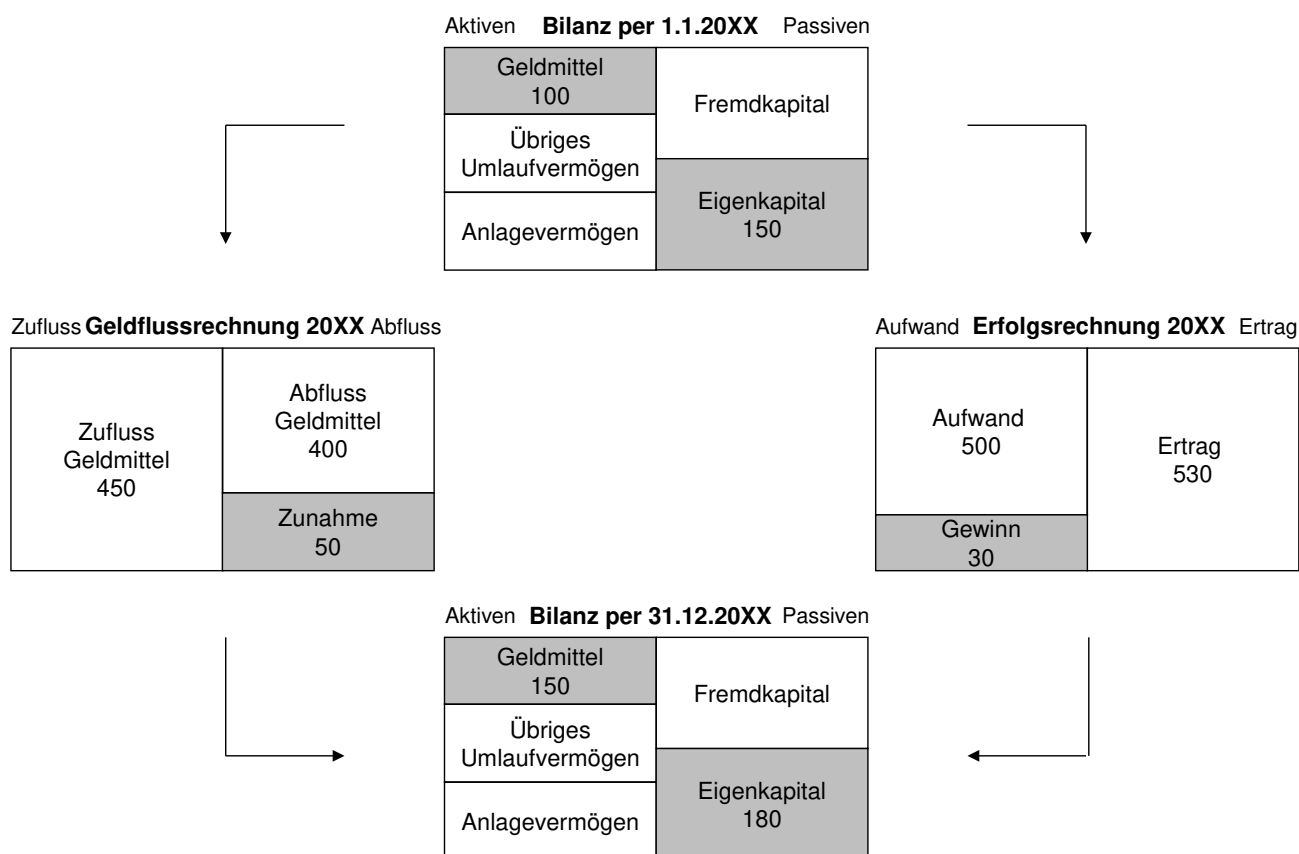


Abbildung VI/8: Zusammenhang zwischen Bilanz, Erfolgsrechnung und Geldflussrechnung

Die Geldflussrechnung ist für die Beurteilung der Geschäftsaktivitäten von hoher Bedeutung. Dank dieser Aufstellung gelingt es, die **Veränderung der Geldmittel** einer Periode zu beurteilen und die Ursachen zu klären.

In vielen Fällen findet die Geldflussrechnung deshalb eine besondere Beachtung, weil der Geldfluss eine von Bewertungsfragen weitgehend **unabhängige Orientierungsgrösse** darstellt. Insbesondere werden durch die Erfassung der effektiv erfolgten Geldströme Manipulationsspielräume, wie z.B. die Abschreibungen oder die Bildung und Auflösung von Rückstellungen, neutralisiert.

2. Definition des Fonds

Flüssige Mittel

Die Grundidee der Geldflussrechnung besteht in der Analyse des Geldflusses (Cash Flow) in einen bzw. aus einem definierten Fonds. Dabei ist festzulegen, was unter dem Fonds zu verstehen ist. Zum Fonds **«Flüssige Mittel»** gehören beispielsweise Geld und geldnahe Positionen (Postguthaben, Bankguthaben) sowie kurzfristige Festgeldanlagen. Aus Sicht der Beurteilung der Finanzlage spielt es in der Regel eine geringe Rolle, welchen Anteil die einzelnen Positionen am Fonds haben. Deshalb werden die Positionen zusammengefasst und als Gesamtheit betrachtet. Beurteilt wird, wie sich der Fonds als Mittelgesamtheit während einer Periode verändert hat (vgl. Abb. VI/9).

| Aktiven | Bilanz | Passiven |
|---|--------|--------------|
| Kasse Postguthaben Bankguthaben Kurzfristige Festgeldanlagen | | Fremdkapital |
| Übriges Umlaufvermögen | | |
| Anlagevermögen | | Eigenkapital |

Abbildung VI/9: Fonds «Flüssige Mittel»

Netto-Flüssige Mittel

In der Praxis sind kurzfristige, jederzeit fällige Bankverbindlichkeiten (Kontokorrente) oft Teil des Cash Managements und stehen deshalb in engem Zusammenhang mit den «Flüssigen Mitteln». Trifft dies zu, kann es sinnvoll sein, den Fonds als **«Netto-Flüssige Mittel»** zu definieren (vgl. Abb. VI/10).

| Aktiven | Bilanz | Passiven |
|---|--------|------------------------------------|
| Kasse Postguthaben Bankguthaben Kurzfristige Festgeldanlagen | | Kurzfristige Bankverbindlichkeiten |
| Übriges Umlaufvermögen | | Übriges Fremdkapital |
| Anlagevermögen | | Eigenkapital |

Abbildung VI/10: Fonds «Netto-Flüssige Mittel»

3. Gliederung der Geldflussrechnung

Eine sachgerechte Geldflussrechnung differenziert den Geldfluss nach Ursachen. Wichtigste Kategorien sind die Cash Flows aus Betriebs-, Investitions- sowie Finanzierungstätigkeit. Die Bereiche lassen sich wie folgt charakterisieren:

- **Cash Flow aus Betriebstätigkeit:** Dieser erfasst sämtliche Geldflüsse einer bestimmten Betrachtungsperiode, die im Zusammenhang mit der eigentlichen operativen Tätigkeit des Unternehmens stehen. Es handelt sich um den wichtigsten Teil der Geldflussrechnung. Bestandteile des Cash Flow aus Betriebstätigkeit sind:

- alle Geldzuflüsse durch die Betriebstätigkeit (Einzahlungen von Kunden, übrige Einzahlungen aus Betriebstätigkeit)
- alle Geldabflüsse durch die Betriebstätigkeit (Auszahlungen an Lieferanten, an das Personal sowie für den übrigen Betriebsaufwand).
- **Cash Flow aus Investitionstätigkeit:** Zu diesem Teil der Geldflussrechnung gehören sämtliche Geldabflüsse z.B. für den Kauf von Wertschriften, Maschinen, Mobilien, Fahrzeugen, Grundstücken, Gebäuden oder Beteiligungen. Es handelt sich um die Bindung von flüssigen Mitteln in Aktiven. Ebenfalls zur Investitionstätigkeit gehören Geldzuflüsse aus Devestitionen von Positionen des Umlauf- und vor allem auch des Anlagevermögens sowie Geldflüsse aus dem Kauf und Verkauf von Unternehmensteilen oder ganzer Unternehmen.
- **Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit:** Der Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit erfasst alle Mittelzuflüsse aus der Aufnahme langfristiger Fremdkapitalien und der Erhöhung des Eigenkapitals. Zusätzlich gehören in diesen Bereich der Geldflussrechnung Geldabflüsse durch die Rückzahlung von Fremdkapital oder Eigenkapital.

Direkter und indirekter Cash Flow

Der Nachweis des Cash Flow aus Betriebstätigkeit ist besonders wichtig, weil er eine unmittelbare **Beurteilung der operativen Tätigkeit** des Unternehmens erlaubt. Die höchste Informationsqualität resultiert, wenn die effektiven Geldzu- bzw. Geldabflüsse aus der Betriebstätigkeit gesondert ermittelt und brutto gezeigt werden (direkte Herleitung des Cash Flow aus Betriebstätigkeit). Dies erfordert aber, dass bei jeder einzelnen Transaktion analysiert wird, inwieweit die jeweilige Buchungstatsache zu einem Geldfluss geführt hat. Dieser Prozess, der den gesamten Buchungsverkehr der Periode betreffen würde, ist sehr aufwendig.

Anstelle der Isolierung der geldrelevanten Buchungstatsachen können als Alternative sämtliche geldneutralen Geschäftsfälle erfasst werden (indirekte Ermittlung des Cash Flow aus Betriebstätigkeit). Dies führt zu einem gleich hohen Cash Flow aus Betriebstätigkeit (vgl. Abb. VI/11).

| Cash Flow direkt | | Cash Flow indirekt | |
|-----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| Erfolgsrechnung | | Erfolgsrechnung | |
| Geldwirksamer Aufwand | Geldwirksamer Ertrag | | |
| Cash Flow | | Geldneutraler Aufwand | Cash Flow |
| | | Gewinn | Geldneutraler Ertrag |

| | |
|--|---|
| Beispiele | Beispiele |
| Geldwirksame Erträge: | Geldneutrale Erträge: |
| - Einzahlungen für Warenverkäufe | - Aufwertung der Wertpapieranlagen |
| - Einzahlungen für Lizenzzerträge | - Auflösung nicht erforderlicher Rückstellungen |
| Geldwirksame Aufwendungen: | Geldneutrale Aufwendungen: |
| - Auszahlungen für Wareneinkäufe | - Abschreibungen |
| - Auszahlungen für Mitarbeitende | - Bildung Rückstellungen |
| - Auszahlungen für verschiedene Aufwendungen | |

Abbildung VI/11: Direkte und indirekte Ermittlung des Cash Flow aus Betriebstätigkeit

In der Praxis werden in aller Regel Geldflussrechnungen mit indirekter Ermittlung des Cash Flow aus Betriebstätigkeit offengelegt. Dies vor allem deshalb, weil die Accountingstandards diese einfachere Form ausdrücklich anerkennen.

Zur Illustration wird der Aufbau einer gut gegliederten Geldflussrechnung gezeigt (vgl. Abb. VI/12). Das Beispiel veranschaulicht sowohl die indirekte als auch die direkte Herleitung des Cash Flow aus Betriebstätigkeit.

| | | | | |
|--|-----|-----|-----|--|
| | | | | |
| Gewinn | ... | | | |
| Abschreibungen/Zuschreibungen des Anlagevermögens | ... | | | |
| Erfolge aus Wertbeeinträchtigungen | ... | | | |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) fondsunwirksamer Rückstellungen | ... | | | |
| Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen (+) / Erträge (-) | ... | | | |
| Abnahme (+) / Zunahme (-) von Forderungen | ... | | | |
| Abnahme (+) / Zunahme (-) von Vorräten | ... | | | |
| Zunahme (+) / Abnahme (-) von Verbindlichkeiten | ... | | | |
| Cash Flow aus Betriebstätigkeit indirekt | ... | | ... | |
| <i>oder:</i> | | | | |
| Geldzufluss aus Betriebstätigkeit | | | | |
| Einzahlungen von Kunden | ... | | | |
| Sonstige Einzahlungen | ... | ... | | |
| Geldabfluss aus Betriebstätigkeit | | | | |
| Auszahlungen an Lieferanten | ... | | | |
| Auszahlungen an Mitarbeitende | ... | | | |
| Sonstige Auszahlungen | ... | ... | | |
| Cash Flow aus Betriebstätigkeit direkt | | ... | ... | |
| Geldabfluss aus Investitionen | | | | |
| Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen | ... | | | |
| Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagen | ... | | | |
| Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen | ... | | | |
| Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen | ... | ... | | |
| Geldzufluss aus Devestitionen | | | | |
| Einzahlungen für Devestitionen in Sachanlagen | ... | | | |
| Einzahlungen für Devestitionen in Finanzanlagen | ... | | | |
| Einzahlungen für Devestitionen in immaterielle Anlagen | ... | | | |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von Unternehmen | ... | ... | | |
| Cash Flow aus Investitionstätigkeit | | ... | ... | |
| Geldzufluss aus Finanzierungen | | | | |
| Einzahlungen aus Erhöhung des Fremdkapitals | ... | | | |
| Einzahlungen aus Erhöhung des Eigenkapitals | ... | ... | | |
| Geldabfluss aus Definanzierungen | | | | |
| Auszahlungen aus Herabsetzung des Fremdkapitals | ... | | | |
| Auszahlungen aus Herabsetzung des Eigenkapitals | ... | | | |
| Auszahlungen für Gewinnausschüttungen | ... | ... | | |
| Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit | | ... | ... | |
| Zufluss (+) / Abfluss (-) flüssige Mittel = Veränderung Fonds | | | ... | |

Abbildung VI/12: Gliederung der Geldflussrechnung

3. Praktisches Beispiel

Der Aufbau der Geldflussrechnung wird am Beispiel der Emmi Gruppe gezeigt (vgl. Abb. VI/13). Interessant sind die gut gewählte Gliederung sowie der doppelte Nachweis der Entwicklung des Fonds als Summe des Geldflusses aus Betriebs-, Investitions-, und Finanzierungstätigkeit unter Einbezug des

Einflusses der Währungsumrechnung (Netto-Geldzufluss von CHF 54.156 Mio.) sowie als Differenz des Anfangs- und Schlussbestandes an Flüssigen Mitteln (ebenfalls CHF 54.156 Mio.).

| Position | TCHF |
|--|-----------------|
| Unternehmensgewinn inkl. Minderheitsanteile | 123 905 |
| Nettozinsaufwand | 12 569 |
| Ertragssteuern | 28 206 |
| Gewinn aus Verkauf von Anlagevermögen | - 19 414 |
| Abschreibungen und Amortisationen planmässig | 103 793 |
| Abschreibungen und Amortisationen ausserplanmässig | 2 708 |
| Auflösung Badwill | - 807 |
| Veränderung Rückstellungen | 2 412 |
| Anteil am Ergebnis von ass. Gesellschaften und Gemeinschaftsorganisationen | - 2 849 |
| Andere nicht liquiditätswirksame Positionen | - 2169 |
| Geldfluss vor Veränderungen Nettoumlaufvermögen, Zinsen und Steuern | 248 354 |
| Veränderung Vorräte | 31 368 |
| Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | - 1 634 |
| Veränderung sonstige Forderungen und aktive Abgrenzungen | - 13 265 |
| Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 1 619 |
| Veränderung sonstige Verbindlichkeiten und passive Abgrenzungen | 12 080 |
| Bezahlte Zinsen | - 15 131 |
| Bezahlte Steuern | - 23 686 |
| Geldfluss aus Betriebstätigkeit | 239 705 |
| Investitionen in Sachanlagen | - 125 090 |
| Devestitionen von Sachanlagen | 19 482 |
| Investitionen in Wertschriften | - 3 365 |
| Investition in immaterielle Anlagen | - 6 226 |
| Devestitionen von immateriellen Anlagen | 950 |
| Erwerb/Kapitalerhöhung von assoziierten Gesellschaften | -10 236 |
| Erwerb von Beteiligungen/Betrieben | -21 683 |
| Gewährung/Rückzahlung von Aktivdarlehen | -31 445 |
| Erhaltene Dividenden | 751 |
| Erhaltene Zinsen | 1 971 |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit | -174 891 |
| Veränderung sonstige kurzfristige Finanzverbindlichkeiten | -15 503 |
| Veränderung sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten | 26 941 |
| Einzahlungen aus Aufnahme von Anleihen | - |
| Dividendenzahlungen an Aktionäre | -18 189 |
| Dividendenzahlungen an Minderheiten | -3 676 |
| Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit | -10 427 |
| Einfluss aus Währungsumrechnung | -231 |
| Nettoveränderung der flüssigen Mittel | 54 156 |
| Flüssige Mittel zu Beginn der Berichtsperiode | 117 485 |
| Flüssige Mittel am Ende der Berichtsperiode | 171 641 |

Abbildung VI/13: Konsolidierte Geldflussrechnung der Emmi Gruppe 2012

124 Nachweis des Eigenkapitals

Inhalt und Gliederung Eigenkapitalnachweis

1. Inhalt des Eigenkapitalnachweises

Der Nachweis der Entwicklung des Eigenkapitals ist von zentraler Bedeutung. Damit erhalten die interessierten Nutzer der Finanzberichte eine lückenlose Übersicht, wie sich der «Eröffnungsbestand» des Eigenkapitals zu Periodenbeginn bis zum «Schlussbestand» am Periodenende verändert hat. Aufzuzeigen sind alle Einflussfaktoren, gruppiert nach deren Ursachen. In der Praxis bereitet eine fehlerfreie Präsentation der Entwicklung des Eigenkapitals oft Schwierigkeiten.

2. Gliederung des Eigenkapitalnachweises

Es empfiehlt sich, die Übersicht an den Bestandteilen des Eigenkapitals zu orientieren. Nach moderner Auffassung werden folgende Kategorien unterschieden:

- **Grundkapital:** Zu dieser Position gehören das nominelle Gesellschaftskapital gemäss rechtlicher Grundlagen des Unternehmens (Aktienkapital, Partizipationsscheinkapital, Genossenschaftskapital usw.).
- **Nicht einbezahltes Kapital:** Ein allenfalls nicht voll einbezahltes Gesellschaftskapital ist nach gängigen nationalen und internationalen Accountingstandards separat als Minusposition auszuweisen.
- **Kapitalreserven:** Diese Position ist dadurch charakterisiert, dass von den Gesellschaftern über das Nominalkapital hinausgehende Beträge einbezahlt werden. Je nach Geschäftsverlauf können u.a. folgende Transaktionen zu Kapitalreserven führen:
 - Beträge, die bei der Gründung oder späteren Kapitalerhöhungen über den Nennwert des Gesellschaftskapitals hinaus geleistet werden (Agio).
 - Weitere Zuschüsse oder Leistungen von Gesellschaftern, die an das Gesellschaftskapital angerechnet werden.
 - Eigenkapitaldifferenzen aus Transaktionen (Unternehmenskäufe und -verkäufe).
- **Eigene Anteile:** Die vom Unternehmen zurückgekauften Anteile am Gesellschaftskapital sind nicht mehr im Eigentum von Dritten. Deshalb ist der Betrag dieser Anteile gemäss den meisten nationalen und internationalen Accountingstandards vom Eigenkapital abzuziehen.
- **Gewinnreserven bzw. Kumulierte Verluste:** Dazu gehören die gemäss Erfolgsrechnung erzielten, aber nicht ausgeschütteten Gewinne (thesaurierte Gewinne). Übersteigen allenfalls angefallene Verluste die bisher zurückbehaltenen Gewinne, ist der Saldo als «Kumulierte Verluste» auszuweisen.
- **Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen:** Nationale und internationale Accountingstandards verlangen, dass gewisse Positionen nicht über die Erfolgsrechnung, sondern direkt im Eigenkapital erfasst werden (unter IFRS als sogenanntes «Other Comprehensive Income» in den Gewinnreserven). Ein Beispiel dazu sind Fremdwährungsdifferenzen.
- **Anteile von Minderheitsaktionären:** Bei Konzerngruppen beherrscht das Mutterunternehmen sogenannte Tochterunternehmen. Werden nicht 100% der Aktien der Tochterunternehmen gehalten, sind die Anteile der Dritten als separates Eigenkapital auszuweisen.

Für die einzelnen Kategorien ist die Entwicklung der Beträge während den Perioden aufzuzeigen (vgl. Abb. VI/14). Dabei werden in der Regel die Werte für die aktuelle Periode sowie für die vorherige Periode offengelegt.

| In TCHF | Aktienkapital | Kapitalreserven | Eigene Aktien | Kumulierte Umrechnungsdifferenzen | Übrige Gewinnreserven | Total Gewinnreserven | Total ohne Minderheitsanteile | Minderheitsanteile | Total Eigenkapital |
|-------------------------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------------|--------------------|--------------------|
| Eigenkapital per 1.1.20XX | 100 | 200 | - 20 | 250 | 800 | 1 050 | 1 330 | 70 | 1 400 |
| Konzernergebnis | | | | | 280 | 280 | 280 | 20 | 300 |
| Umrechnungsdifferenzen | | | | - 100 | | - 100 | - 100 | - 5 | - 105 |
| Gesamtergebnis | | | | - 100 | 280 | 180 | 180 | 15 | 195 |
| Kapitalerhöhung | 100 | 200 | | | | | 300 | | 300 |
| Kauf eigener Aktien | | | - 10 | | | | - 10 | | - 10 |
| Verkauf eigener Aktien | | | 25 | | | | 25 | | 25 |
| Dividenden | | | | | - 80 | - 80 | - 80 | - 5 | - 85 |
| Total Transaktionen mit Eigentümern | 100 | 200 | 15 | | - 80 | - 80 | 235 | - 5 | 230 |
| Eigenkapital per 31.12.20XX | 200 | 400 | - 5 | 150 | 1 000 | 1 150 | 1 745 | 80 | 1 825 |

Abbildung VI/14: Struktur des Eigenkapitalnachweises

3. Praktisches Beispiel

Zur Illustration eines Nachweises des Eigenkapitals wird das Beispiel der Emmi Gruppe gezeigt (vgl. Abb VI/15).

| In TCHF | Aktienkapital | Kapitalreserven (Agio) | Einbehaltene Gewinne | Kumulierte Währungsdifferenzen | Total Gewinnreserven | Total exkl. Minderheitsanteile | Minderheitsanteile | Total inkl. Minderheitsanteile |
|---|---------------|------------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------------|--------------------|--------------------------------|
| Eigenkapital per 31. Dezember 2011 | 53 498 | 180 771 | 710 079 | - 43 487 | 666 592 | 900 861 | 121 933 | 1 022 794 |
| Zugang Konsolidierungskreis | - | - | - | - | - | - | 42 697 | 42 697 |
| Übernahme Minderheitsanteile | - | - | - | - | - | - | - 559 | - 559 |
| Reingewinn | - | - | 106 236 | - | 106 236 | 106 236 | 17 669 | 123 905 |
| Währungsdifferenzen | - | - | - | - 1 088 | - 1 088 | - 1 088 | - 768 | - 1 856 |
| Dividenden | - | - 18 189 | - | - | - | - 18 189 | - 3 676 | - 21 865 |
| Eigenkapital per 31. Dezember 2012 | 53 498 | 162 582 | 816 315 | - 44 575 | 771 740 | 987 820 | 177 296 | 1 165 116 |

Abbildung VI/15: Konsolidierter Eigenkapitalnachweis der Emmi Gruppe 2012

125 Anhang

Inhalt und Gliederung Anhang

1. Inhalt des Anhangs

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil der Jahresrechnung ist der Anhang. Er bietet eine Fülle von Informationen. Im Zentrum steht das Bestreben, die Bilanz, die Erfolgsrechnung, die Geldflussrechnung und den Eigenkapitalnachweis zu erläutern und zu ergänzen. Gleichzeitig wird der eigentliche Abschluss durch **Detailangaben im Anhang** entlastet.

2. Gliederung des Anhangs

Die Struktur des Anhangs ist in der Praxis sehr vielfältig gestaltet. Dies vor allem deshalb, weil keine verbindlichen Vorgaben zur Gliederung existieren. Die Detailliertheit der Informationen und der Umfang hängen sehr stark vom gewählten Accountingstandard ab. Eine Analyse zahlreicher Geschäftsberichte zeigt aber, dass das Grobgerüst meist an drei zentralen Funktionen orientiert ist:

- **Interpretationsfunktion:** Die angewendeten Grundsätze der Rechnungslegung sind zu erläutern. Damit wird das Verständnis des Inhalts der Jahresabschlusspositionen erleichtert. Dazu gehören beispielsweise Konsolidierungsgrundsätze, die Methoden der Währungsumrechnung, die Umschreibung des für die Geldflussrechnung verwendeten Fonds, die Methoden der Bewertung und Abschreibung der Aktiven, die Offenlegung der Verfahren zur Bilanzierung der Verbindlichkeiten sowie die Definition und Abgrenzung der Erträge und Aufwendungen.
- **Entlastungsfunktion:** Für die Benutzerinnen und Benutzer der Information ist es sinnvoll, bei der Offenlegung der Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung sowie des Eigenkapitalnachweises nur die zentralen Positionen zu zeigen. Damit wird ein rascher und informativer Überblick über

die Abschlussdaten ermöglicht. Die Detailangaben zu einzelnen Positionen werden im Anhang präsentiert. Beispiele dazu sind Erläuterungen zur Zusammensetzung und zum Inhalt der Aktiven und Passiven, Erträge und Aufwendungen sowie der Geldflüsse.

- **Ergänzungsfunktion:** Eine zuverlässige Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage verlangt nach Angaben, die über die Abschlussdaten hinausgehen. Beispiele sind Informationen zu Eventualguthaben und -verpflichtungen, zu schwebenden Geschäften (Rechtsfälle), zu Unternehmenskäufen und -verkäufen, zu nahestehenden Personen sowie zu Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

3. Praktisches Beispiel

Eine mögliche Gliederung des Anhangs wird am Beispiel der Emmi Gruppe gezeigt (vgl. Abb VI/16). Zur Illustration des Umfangs der Daten werden jeweils pro Abschnitt die Anzahl Seiten im Geschäftsbericht genannt. Die Übersicht erfolgt in leicht gekürzter Form.

| | |
|---|------------------|
| Konsolidierungsgrundsätze | 2 Seiten |
| Grundlagen der Rechnungslegung | |
| Konsolidierungskreis | |
| Veränderungen im Konsolidierungskreis | |
| Konsolidierungsmethode | |
| Währungsumrechnung | |
| Geldflussrechnung | |
| Bewertungsgrundsätze zu einzelnen Positionen | 3 Seiten |
| Flüssige Mittel, Wertschriften, Forderungen, Vorräte | |
| Sachanlagen, Wertbeeinträchtigungen, staatliche Zuwendungen, Finanzanlagen | |
| Immaterielle Anlagen, Badwill (negativer Goodwill) | |
| Rückstellungen, Latente Steuern, derivative Finanzinstrumente | |
| Verbindlichkeiten, Leasing | |
| Personalvorsorgeverpflichtungen | |
| Nettoumsatz- und Ertragsrealisation | |
| Forschung und Entwicklung | |
| Eventualverpflichtungen | |
| Erläuterungen zur Konzernrechnung | 10 Seiten |
| Aufgliederung Nettoumsatz, sonstiger Betriebsaufwand | |
| Abschreibungen und Amortisationen | |
| Finanzergebnis | |
| Ertragssteuern | |
| Reingewinn pro Aktie | |
| Forderungen, Vorräte, aktive Rechnungsabgrenzungen | |
| Darlehen und sonstige Forderungen | |
| Sachanlagen, Immaterielle Anlagen | |
| Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen | |
| Finanzverbindlichkeiten, Anleihen, Rückstellungen | |
| Personalvorsorgeeinrichtungen | |
| Weitere Angaben | 8 Seiten |
| Akquisitionen | |
| Offene derivative Finanzinstrumente | |
| Eventualforderungen und -verbindlichkeiten | |
| Verpfändete Aktiven und nicht bilanzierte Leasing- / Mietverbindlichkeiten | |
| Investitionsverpflichtungen, weitere nicht zu bilanzierende Verpflichtungen | |
| Transaktionen mit nahestehenden Personen und Gesellschaften | |
| Informationen zum Aktionariat | |
| Risikomanagement und Interne Kontrollen | |
| Ereignisse nach dem Bilanzstichtag | |
| Übersicht über Konzern- und assoziierte Gesellschaften | |

Abbildung VI/16: Anhang der Emmi Gruppe 2012

2 Konzerngruppen

21 Unternehmen und Unternehmensgruppen

Unternehmensverbindungen gehören zum Alltag der wirtschaftlichen Tätigkeit. Zentral ist deshalb die Frage, wie die Finanzberichterstattung für Konzerngruppen zu gestalten ist. Die angesprochene Konsolidierung mehrerer oder vieler Unternehmen zu einer Konzerngruppe ist ein anspruchsvolles Thema für die Finanzberichterstattung. Das Verständnis der Prozesse, die bei der Erarbeitung von Konzernrechnungen ablaufen, ist dabei für eine sachgerechte Interpretation der Daten von entscheidender Bedeutung.

211 Abgrenzung des Konsolidierungskreises

Konsolidierungskreis

Zunächst stellt sich die Frage, welche Unternehmen in den Konzernabschluss einzubeziehen sind, d.h. wie der **Konsolidierungskreis** abgegrenzt werden soll. Diesbezüglich bestehen heute in Theorie und Praxis klare Vorstellungen. Zum Konsolidierungskreis gehören neben dem Abschluss des Mutterunternehmens (vgl. Abb. VI/17):

- **Tochterunternehmen:** Ihnen ist gemeinsam, dass das Mutterunternehmen die Möglichkeit hat, deren Geschäfts- und Finanzpolitik zu bestimmen, d.h. das Unternehmen zu beherrschen. Davon wird ausgegangen, wenn das Mutterunternehmen mehr als 50% der Stimmrechte des Unternehmens hält oder wenn vertragliche Vereinbarungen (z.B. Aktionärsbindungsverträge) eine Beherrschung ermöglichen. Dabei ist unerheblich, ob die Beherrschung effektiv ausgeübt wird (Control-Prinzip). Die Positionen der Jahresrechnung der Tochterunternehmen werden zu 100% in die Konzernrechnung einbezogen. Allfällige Anteile von Dritten (Minderheitsaktionäre) am Eigenkapital und am Jahresergebnis sind als separater Teil des Eigenkapitals bzw. des Konzernerfolgs auszuweisen.
- **Gemeinschaftsunternehmen:** Sie sind charakterisiert durch eine gemeinsame Führung (Joint Venture). Im häufigsten Fall sind zwei Unternehmen je zur Hälfte an einem gemeinsam geführten Unternehmen beteiligt. Gemeinschaftsunternehmen werden quotenkonsolidiert oder mittels der Equity-Methode erfasst. Bei der Quotenkonsolidierung werden die Positionen der Jahresrechnung im Ausmass der Beteiligung des Mutterunternehmens in den Konzernabschluss integriert. In der Praxis beginnt sich allerdings bei Joint Ventures die Equity-Methode durchzusetzen (vgl. Assoziierte Unternehmen).
- **Assoziierte Unternehmen:** Bei dieser Form der Unternehmensverbindung beteiligt sich das Mutterunternehmen in einem wesentlichen Umfang an einem anderen Unternehmen. Deshalb kann vermutet werden, dass das Mutterunternehmen einen massgeblichen Einfluss auf das Unternehmen hat. Dies trifft gemäss heutiger Auffassung dann zu, wenn das Mutterunternehmen einen Anteil an den Stimmrechten eines anderen Unternehmens von mindestens 20%, aber weniger als 50% hält. Assoziierte Unternehmen werden auf Basis des Equity Accounting erfasst. Der Abschluss des Unternehmens wird nicht in den Konzernabschluss einbezogen; in der Konzernrechnung wird lediglich der Beteiligungsbuchwert des Mutterunternehmens an den Wert des anteiligen Eigenkapitals des assoziierten Unternehmens angepasst. Änderungen des Beteiligungswerts zwischen den einzelnen Perioden aufgrund des anteiligen Periodenergebnisses des assoziierten Unternehmens sowie allfällig ausgeschütteter Dividenden werden in der Erfolgsrechnung separat ausgewiesen.

Beteiligungen mit weniger als 20% der Stimmen gehören nicht zum Konsolidierungskreis. Sie werden in der Konzernrechnung als finanzielle Beteiligung bilanziert (zu Anschaffungswerten oder aktuellen Werten).

| Anteil Stimmrechte | Art der Beteiligung | Art der Erfassung |
|--------------------|--------------------------|---|
| Über 50% bis 100% | Tochtergesellschaft | Vollkonsolidierung |
| 50% | Joint Venture | Quotenkonsolidierung oder Equity Accounting |
| 20% bis unter 50% | Assoziiertes Unternehmen | Equity Accounting |
| Unter 20% | Finanzielle Beteiligung | Anschaffungswerte oder aktuelle Werte |

Abbildung VI/17: Methoden zur Erfassung finanzieller Beteiligungen im Konzernabschluss

In den letzten Jahren wurden zahlreiche Fälle mit Verstössen gegen eine konsequente Abgrenzung des Konsolidierungskreises aufgedeckt. Unternehmensgruppen haben argumentiert, dass (vor allem schlecht rentierende) Unternehmen nicht wesentlich seien oder der Anteil am Eigenkapital der jeweiligen Unternehmen sehr klein sei, in Extremfällen Null betragen könne (z.B. die Enron Gruppe, die vor dem Konkurs zahlreiche Special Purpose Entities aus dem Konzernabschluss ausgeklammert hat). Heute gilt als anerkannter Grundsatz, dass alle Unternehmen in den Konsolidierungskreis gehören, bei denen das Mutterunternehmen die Chancen und Risiken effektiv trägt, unabhängig davon, ob die Wahrnehmung des Einflusses über das Stimmrecht oder auf andere Art erfolgt. Neben der Anzahl Stimmen sind beispielsweise Aktionärsbindungsverträge oder andere statutarische bzw. vertragliche Regelungen mit dem Recht, z.B. den Verwaltungsrat, die oberste Geschäftsleitung oder die Strategie bestimmen zu können, zu beachten. Gemäss internationalen Accountingstandards ist entscheidend, ob das Mutterunternehmen über die «power to control operations» verfügt. Ausnahmen bezüglich eines Einbezugs in den Konsolidierungskreis sind nur in klar definierten Fällen erlaubt. Dazu zählen Unternehmen in Liquidation, in fortgeschrittenem Stadium einer Veräusserung oder solche, die nur vorübergehend beherrscht werden. Ein Ausschluss von der Konsolidierung ist in jedem einzelnen Fall zu begründen.

212 Konzept eines Konzernabschlusses

Konzernabschluss

Bei der Analyse einer Konzerngruppe, die durch finanzielle Beteiligungen entstanden ist, verlieren die juristischen Einzelabschlüsse der Mutter- und Tochterunternehmen jegliche Aussagekraft. Entscheidend für die Beurteilung der tatsächlichen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist die Betrachtung der Unternehmensgruppe als Ganzes. Der **Konzernabschluss** geht von der Fiktion aus, dass es sich bei den zu erfassenden Unternehmen um ein einziges Unternehmen handelt. Als Konsequenz sind beim Konzernabschluss nur die Beziehungen der Konzerngruppe gegenüber Dritten relevant. Alle Innenbeziehungen sind zu eliminieren (vgl. Abb. VI/18).

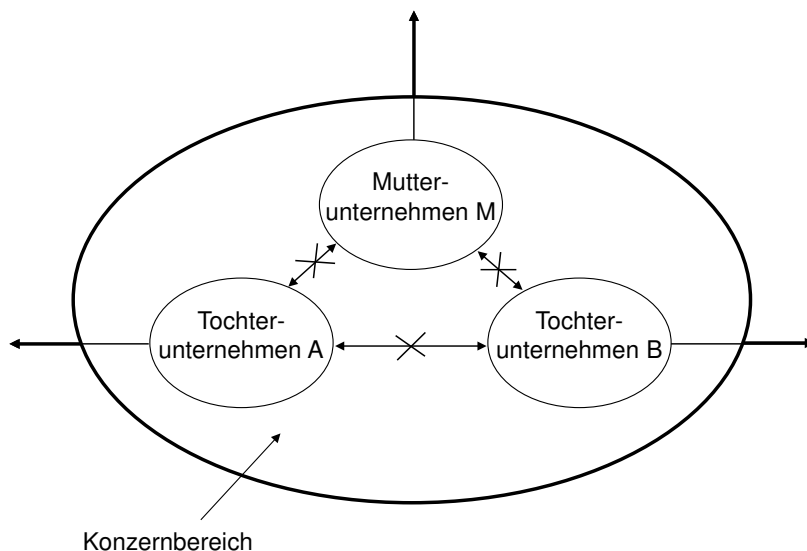


Abbildung VI/18: Idee der Konsolidierung

22 Besondere Aspekte der Konsolidierung

221 Einheitliche Abschlüsse

Einheitliche Abschlüsse

Die individuellen Finanzberichte der einzelnen Unternehmen, welche auf gesetzlichen Bestimmungen basieren, sind bezüglich Form und Inhalt auf eine gemeinsame Basis zu bringen. Im Wesentlichen sind drei Kriterien zu beachten:

- **Einheitliche Konteninhalte:** Die im Rechnungswesen erfassten Buchungstatsachen sind zu harmonisieren. Alle Gruppenunternehmen haben gleiche Sachverhalte in gleichen Konten zu erfassen und ihre Abschlüsse einheitlich zu gliedern.
- **Einheitliche Bewertung:** Die einzelnen Abschlusspositionen (z.B. Debitoren, Vorräte, Anlagen, Rückstellungen) sind konzernweit nach einheitlichen Kriterien zu bewerten und – soweit notwendig – mit einheitlichen Methoden in die Darstellungswährung des Konzerns umzurechnen. Damit wird sichergestellt, dass innerhalb der gleichen Konten homogene Inhalte aggregiert werden.
- **Einheitliche Abschlussstichtage:** Das Kriterium der Einheitlichkeit setzt voraus, dass alle integrierten Einzelabschlüsse auf den gleichen Bilanzstichtag erstellt werden. Weichen die Daten des Mutterunternehmens und der einzubeziehenden Tochterunternehmen um mehr als 3 Monate voneinander ab, haben diese einen separaten Zwischenabschluss per Stichtag des Mutterunternehmens zu erarbeiten.

Durch die **Vereinheitlichung** der Gliederung und der Konteninhalte werden die durch nationale Bestimmungen geprägten individuellen Abschlüsse der einzelnen Unternehmen gemäss Konzernrichtlinien umgestaltet. Die an die Konzernrichtlinien angepassten resultierenden Einzelabschlüsse bilden schliesslich die Grundlage für den Konzernabschluss.

222 Goodwill-Accounting

Der Vergleich des Werts des Kaufpreises (Anschaffungskosten) beim Mutterunternehmen mit dem Wert der identifizierten Nettoaktiven des Tochterunternehmens legt offen, inwieweit ein allfälliger Mehr- oder Minderbetrag – positiver oder negativer Goodwill – bezahlt wurde (vgl. Abb. VI/19).

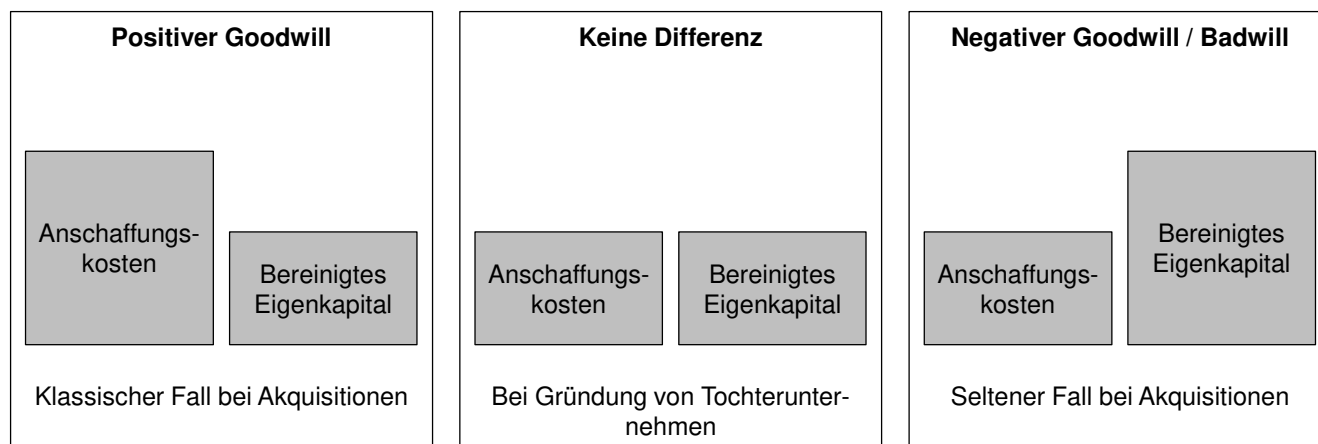


Abbildung VI/19: Ermittlung des Goodwill

Goodwill

Analysen praktischer Fälle zeigen, dass in aller Regel der Kaufpreis für ein Tochterunternehmen den Wert des bereinigten Eigenkapitals des Tochterunternehmens um ein Mehrfaches übersteigt (positiver Goodwill). Aufgrund einer zukunftsorientierten Beurteilung der Akquisition werden Anschaffungskosten akzeptiert, die weit über den identifizierten Nettoaktiven des Tochterunternehmens liegen. Der **Goodwill** verkörpert damit einen bezahlten Mehrwert für Vermögenswerte, die nicht einzeln identifiziert und angesetzt werden können. Ein positiver Goodwill wird im Konzernabschluss als immaterieller Wert erfasst. Mit einem bezahlten Goodwill erhöht sich das Eigenkapital per Erwerb im bereinigten Einzelabschluss des Tochterunternehmens.

Negativer Goodwill

In Ausnahmefällen, z.B. bei der Gründung eines neuen Tochterunternehmens, entspricht der Kaufpreis exakt dem bereinigten Eigenkapital des Tochterunternehmens. In seltenen Fällen sind die Anschaffungskosten für die Beteiligung tiefer als die identifizierten Nettoaktiven des Tochterunternehmens. Bei einem solchen **negativen Goodwill** wird oft ein sogenannter «Lucky Buy» suggeriert, d.h. es wird argumentiert, dass das Tochterunternehmen weniger gekostet hat, als es effektiv wert ist. Als Konsequenz wird der Differenzbetrag sofort erfolgswirksam erfasst (z.B. verlangt unter IFRS). Tatsächlich dürften aber im praktischen Alltag oft schwer quantifizierbare Risiken beim Tochterunternehmen vorhanden sein. Bei einem negativen Goodwill ist die Kaufpreiszahlung deshalb besonders kritisch zu prüfen. Oft macht es mehr Sinn, den negativen Goodwill als Rückstellung zu erfassen und ihn beim Eintritt der verdeckten Risiken erfolgswirksam aufzulösen (z.B. möglich unter Swiss GAAP FER).

223 Ausweis Anteil Dritte

Drittaktionäre

Beherrscht das Mutterunternehmen das Tochterunternehmen, verfügt aber weder über alle Stimmrechte noch das gesamte Eigenkapital des Tochterunternehmens, sind dennoch alle Positionen der Bilanz und der Erfolgsrechnung zu 100% in den Konzernabschluss einzubeziehen. Gleichzeitig sind die **Ansprüche der Drittaktionäre** zu respektieren. Dies erfolgt, indem ihnen im Umfang der kapitalmässigen Beteiligung ein Anteil am Eigenkapital und am Periodenerfolg des Tochterunternehmens zugewiesen wird. Eine moderne Interpretation der Ansprüche der Drittaktionäre an einem Tochterunternehmen geht davon aus, dass es sich bei diesen auszuweisenden Positionen ebenfalls um einen Teil des Eigenkapitals bzw. des Periodenerfolgs der gesamten

Unternehmensgruppe handelt (und nicht um eine Verpflichtung); allerdings sind die jeweiligen Beträge separat auszuweisen.

3 Zentrale Fragen der Rechnungslegung

31 Wertansätze und -prinzipien

311 Wert und Erfolg

Erfassung Wertänderungen

Zwischen dem bilanziellen Wert eines Unternehmens und dem Gewinn bzw. Verlust besteht ein enger Zusammenhang. Seit vielen Jahrzehnten streiten sich Ökonomen, ob Gewinne bzw. Verluste eine Folge der Wertänderungen von Bilanzpositionen seien oder die Werte der Bilanzpositionen sich aufgrund von Gewinnen bzw. Verlusten ändern. In den letzten Jahren hat sich das «bilanztheoretische» Konzept durchgesetzt, das den Erfolg einer Periode durch die **Nutzenzugänge und -abgänge** der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden erklärt. Diese resultieren aus:

- **Wertzuwachs** oder **Wertvernichtung** durch die betriebliche Tätigkeit
- Weitere **Wertänderungen** von Bilanzpositionen.

Über mehrere Jahre betrachtet besteht zwischen den zu bestimmten Zeitpunkten gemessenen Werten für ein Unternehmen (Bilanz per 31.12.20XX, 20X1 usw.) und dem Erfolg der einzelnen Perioden ein enger Zusammenhang (vgl. Abb. VI/20).

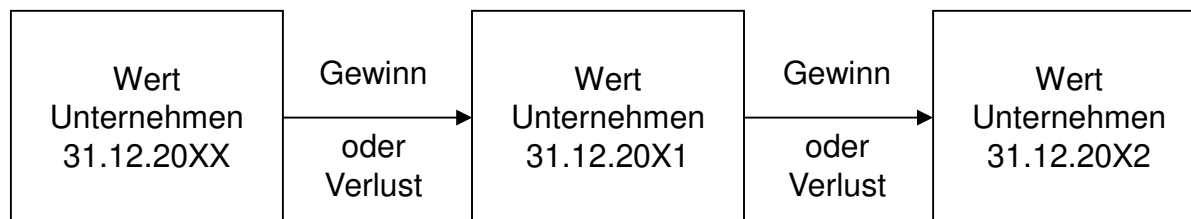


Abbildung VI/20: Zusammenhang zwischen Wert und Erfolg

Quelle: In Anlehnung an Berry / Jarnis 2011, S. 28f.

Mit einer Anwendung des bilanztheoretischen Konzepts schlagen sich Wertänderungen bei den Bilanzpositionen in der Regel direkt im **Gewinn oder Verlust** nieder. Ein sachgerechter Ausweis des Erfolgs erfordert deshalb eine konsistente Bewertung der Positionen der Bilanz. Die einzelnen Ansätze dazu werden – illustriert an Beispielen – vorgestellt. Wichtig ist die konsequente Unterscheidung der Bewertung beim erstmaligen Ansatz der Position in der Bilanz und der Bewertung in den Folgeperioden. Weiter ist zu beachten, dass bei der Bewertung der Positionen von der Prämisse einer Fortführung des Unternehmens ausgegangen wird (Going Concern Principle). Sollte dies nicht oder nicht mehr zutreffen, sind Bilanzwerte anzuwenden, die bei einer sofortigen Veräußerung am Markt erzielbar wären (Liquidationswerte).

312 Erstmaliger Ansatz von Positionen in der Bilanz

Erstbewertung

Aktiven und Verbindlichkeiten werden bei der erstmaligen Bilanzierung konsequent mit aktuellen Werten (Fair Values) angesetzt. Dies gilt grundsätzlich für alle Positionen. Für die Bestimmung des Werts werden – je nach Sachlage – folgende Ansätze angewendet:

1. Bewertung der Aktiven

- **Kaufpreis:** Beim Kauf von Wertschriften, Vorräten, Produktionsanlagen usw. bestimmt sich der aktuelle Wert aus den Anschaffungskosten. Dazu gehören alle unmittelbar mit dem Kauf verbundenen Kosten (z.B. Kaufpreis, Maklergebühren, Frachtspesen, Zollgebühren).
- **Herstellungskosten:** Bei selber gefertigten Aktiven wie Halb- und Fertigfabrikaten, Maschinen, Anlagen usw. sind alle unmittelbar mit der Herstellung verbundenen Kosten dem jeweiligen Objekt zuzurechnen. Dazu gehören die bei der Herstellung entstandenen direkten Kosten (z.B. Material-, Lohn-, Energiekosten), die indirekten Kosten (z.B. Abschreibungen, Overheadkosten) sowie bei längeren und grösseren Projekten auch die zurechenbaren Fremdkapitalkosten.

2. Bewertung der Verbindlichkeiten

- **Nominalwert:** Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, aufgenommene Darlehen usw. werden zum Nominalwert der geschuldeten Zahlung erfasst (z.B. Wert der Warenlieferung, Cash-Zahlung der Bank). Bei der Bildung kurzfristiger Rückstellungen wird der Wert des erwarteten Nutzenabgangs bilanziert.
- **Kostenwert:** Bei ausgegebenen Obligationenanleihen kann der Wert der Gegenleistung vom Nominalwert abweichen. In diesem Fall wird der Kostenwert angesetzt. Ein Beispiel ist eine Anleihe von CHF 10 Mio. mit einem Ausgabepreis von 98%. In diesem Fall wird der Bilanzwert der Verbindlichkeit beim erstmaligen Ansatz auf CHF 9.8 Mio. festgelegt.

313 Folgebewertung der Aktiven

Folgebewertung Aktiven

Für die Folgebewertung existieren in Theorie und Praxis unterschiedliche Konzepte für gleiche Bilanzpositionen. Die Wahl des konkreten Ansatzes hat grosse Konsequenzen für den Erfolgsausweis des Unternehmens. Nicht zuletzt deshalb schränken die Accountingstandards die Wahlrechte bei der Folgebewertung zusehends ein.

Die Folgebewertung der Aktiven kann sich an **aktuellen Werten** oder an **historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten** orientieren. Es haben sich drei Methoden etabliert: Die Bewertung mit «Fair Values» (Basis bilden Marktwerte), die Bewertung zu «Fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten» (Basis bilden historische Wertansätze) sowie die eher selten angewendete Methode «Neubewertung via Eigenkapital» (erfolgsneutrale Erfassung der Wertdifferenzen). Die drei Wertkonzepte werden an einem Beispiel vorgestellt und illustriert (vgl. Abb. VI/21).

Die Anschaffungskosten einer Produktionsanlage per 1.1.20XX belaufen sich auf CHF 8'000'000, die Nutzungsdauer beträgt 8 Jahre (Annahme eines linearen Nutzungsverlaufs). Eine jährliche Neubewertung ergibt folgende Werte:

| | | | |
|-------------|-----------|-------------|-----------|
| 31.12.20XX: | 7'700'000 | 31.12.20X4: | 3'600'000 |
| 31.12.20X1: | 6'500'000 | 31.12.20X5: | 2'000'000 |
| 31.12.20X2: | 4'000'000 | 31.12.20X6: | 1'200'000 |
| 31.12.20X3: | 3'200'000 | 31.12.20X7: | 0 |

Abbildung VI/21: Beispiel zur Illustration der Wertkonzepte der Aktiven

1. Fair Value Accounting

Fair Value Accounting Aktiven

Bei einer konsequenten Bewertung von Aktiven mit **aktuellen Ansätzen** (klassisches Fair Value Accounting) ist der aktuelle Wert periodisch zu bestimmen und zu erfassen. Sämtliche **Wertminderungen bzw. Werterhöhungen sind erfolgswirksam** zu verbuchen. Planmässige Abschreibungen sind nicht zulässig und ausserordentliche Wertkorrekturen (sog. Impairments) erübrigen sich (vgl. Abb. VI/22).

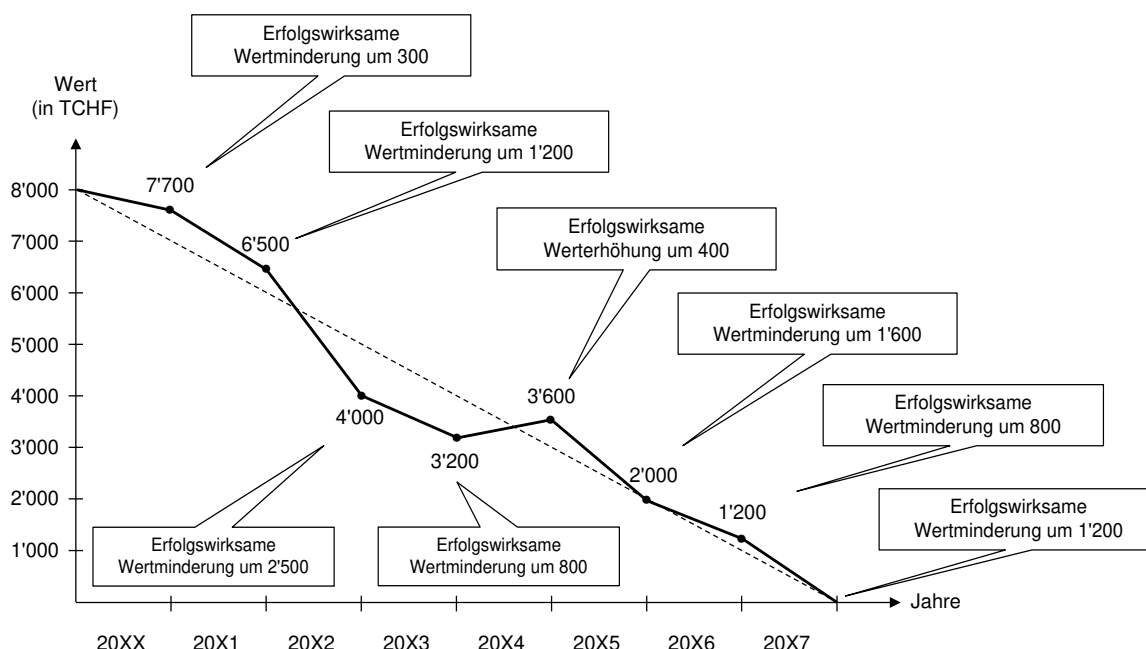


Abbildung VI/22: Fair Value Accounting

Dem reinen Fair Value Accounting liegt eine **kompromisslose Marktausrichtung** zugrunde. Erforderlich dazu sind glaubwürdige aktuelle Marktdaten. Sind solche vorhanden, erhalten die Bilanzwerte eine hohe Relevanz. Deshalb ist es nur logisch, die Wertdifferenzen über die Erfolgsrechnung laufen zu lassen. Die Bewertung zu Fair Values führt zu einer höheren Volatilität der Ergebnisse. Wichtigste Beispiele für dieses Bewertungskonzept sind Handelsbestände an Wertpapieren und Renditeliegenschaften.

Die jüngsten Ereignisse an den Finanzmärkten haben die Euphorie des Fair Value Accounting massiv gedämpft. Vor allem bei fehlenden Marktpreisen oder bei überraschender Illiquidität der Märkte können die Bewertungsunsicherheiten des Fair Value Accounting verheerende Folgen haben. Die Bewertung der Aktiven zu Fair Values ist weniger verlässlich und durch die Anwendung interner Modelle von hoher Subjektivität geprägt. Als Konsequenz haben internationale Accountingstandards eine Werthierarchie aufgestellt, welche die Fair Values in Abhängigkeit der Verlässlichkeit der verwendeten Daten in drei absteigende Qualitätsstufen aufteilt (vgl. Abb. VI/23). Die Unternehmen haben im Reporting – neben anderen Angaben, wie z.B. Informationen zur angewendeten Bewertungsmethodik – die Volumen an Finanzinstrumenten (Aktiven und Passiven) für die einzelnen Levels offenzulegen.

| Stufe | Beschreibung | Beispiele |
|---------|---|--|
| Level 1 | Bewertung zu notierten Preisen auf aktiven Märkten identischer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten | Börsengehandelte Wertpapiere |
| Level 2 | Bewertung anhand beobachtbarer Daten, die nicht in das Level 1 fallen | Zinsswaps |
| Level 3 | Bewertung anhand unbeobachtbarer Daten | Nicht an einer Börse gehandelte Aktien |

Abbildung VI/23: Werthierarchie im Fair Value Accounting

2. Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten

Amortized Cost für Aktiven

Das Verfahren der «**Amortized Cost**» basiert auf einer systematischen Orientierung an den historischen Anschaffungskosten bzw. aktivierten Herstellungskosten. Der zukünftige Nutzenverzehr des Aktivums ist gemäss Business Plan zu beurteilen und durch **planmässige erfolgswirksame Abschreibungen** zu erfassen.

Bei Anwendung fortgeführter Anschaffungs- oder Herstellungskosten kann auf eine jährliche Ermittlung aktueller Werte verzichtet werden. Durch den Verzicht auf eine systematische erfolgswirksame Erfassung der Wertschwankungen wird die Volatilität in der Erfolgsrechnung reduziert.

Als flankierende Massnahme zu den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten ist jährlich zu prüfen, ob bei einzelnen Aktiven Anzeichen für eine allfällige Wertbeeinträchtigung vorliegen. Zeigt diese Analyse ausserordentliche Wertverluste, sind diese sofort erfolgswirksam zu erfassen.

Verbessern sich die dem Impairment zugrunde liegenden Faktoren in einer späteren Periode massgeblich, ist zu beurteilen, ob eine in früheren Perioden erfasste Wertbeeinträchtigung teilweise oder ganz aufgehoben werden kann. Der erfolgswirksam zuzuschreibende Betrag ermittelt sich durch den Vergleich des aktuellen Buchwerts gemäss planmässiger Abschreibung ohne Berücksichtigung bisheriger Wertbeeinträchtigungen mit dem neu berechneten erzielbaren Wert. Zu wählen ist der tiefere der beiden Ansätze. Zentraler Bestandteil des Konzepts mit historischen Werten ist die Prämisse, dass die fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu jedem Bilanzierungszeitpunkt die Wertobergrenze bilden (vgl. Abb. VI/24).

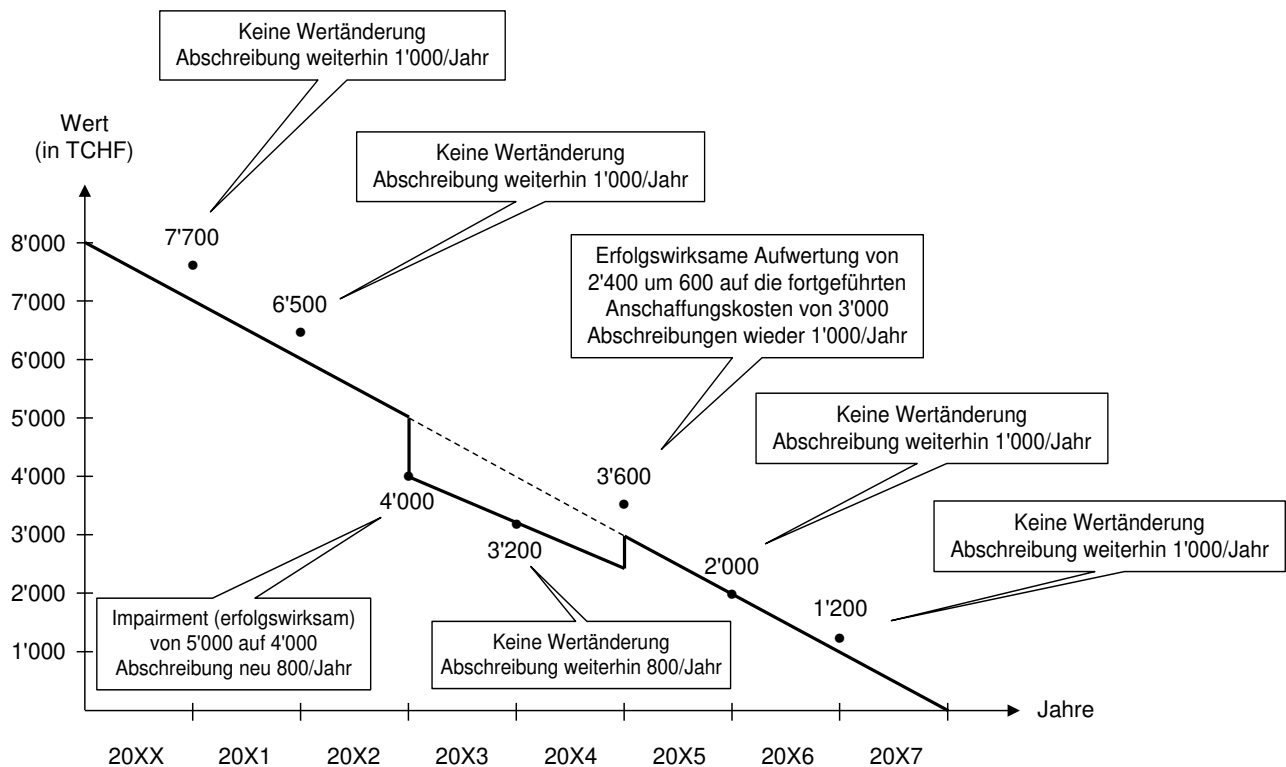


Abbildung VI/24: Fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten

Das skizzierte Verfahren eignet sich vor allem für betrieblich genutzte Sachanlagen, bei denen die Bestimmung aktueller Werte nicht nur aufwendig, sondern aufgrund fehlender Marktwerte oft auch sehr problematisch ist.

3. Neubewertung via Eigenkapital

Erfolgsneutrale Neubewertung Aktiven

Das Konzept einer aktuellen Bewertung mit Neubewertungsreserven versucht die Problematik der hohen Volatilität der Ergebnisse zu lösen. Bei dieser Methode erfolgt nur alle zwei bis drei Jahre eine Neubewertung (im Beispiel Ende 20X2, 20X4 und 20X6). In den Zwischenperioden werden die jeweiligen aktuellen Werte fortgeführt, d.h. über die geplante Nutzungsdauer abgeschrieben. Übersteigen die aktuellen Werte die bisher ausgewiesenen Nettobuchwerte, sind die Aufwertungen direkt im Eigenkapital (als «Neubewertungsreserven») zu erfassen.

Falls die Aufwertung eine in früheren Perioden als Aufwand erfasste Abwertung (Impairment) rückgängig macht, ist sie bis zu den fortgeführten historischen Werten dem Periodenergebnis gutzuschreiben. Der Rest wird erfolgsneutral als Neubewertungsreserve erfasst. Allfällige Herabsetzungen der aktuellen Werte werden der für dieses Objekt geschaffenen Neubewertungsreserve belastet, bis deren Saldo Null beträgt. Darüber hinausgehende Wertminderungen werden als Abschreibungen dem Periodenergebnis belastet. Die kumulierte Neubewertungsreserve ist, soweit sie durch Abschreibungen realisiert worden ist, laufend (wie im Beispiel) oder spätestens nach Ausscheidung der Sachanlage auf die Gewinnreserve zu übertragen (vgl. Abb. VI/25).

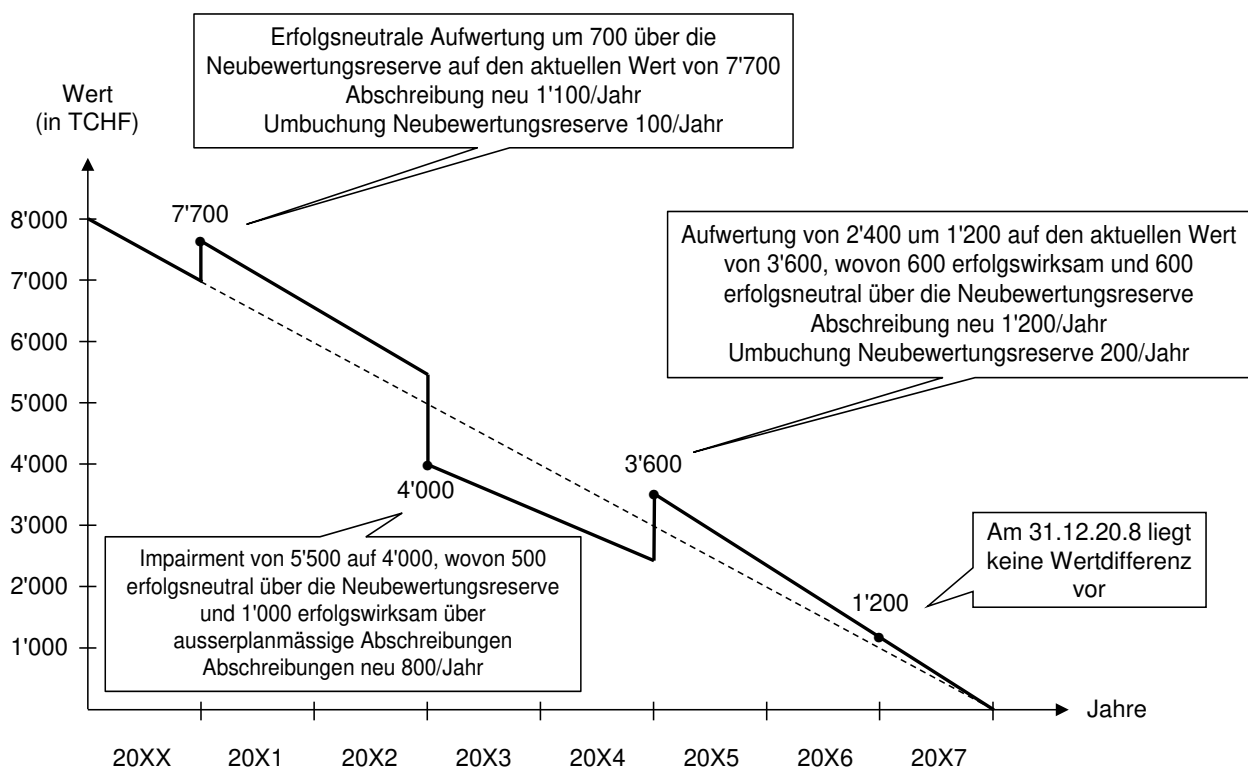


Abbildung VI/25: Neubewertung via Eigenkapital

Diese Methode ist ein Kompromiss. Einerseits werden die Aktiven aktuell bewertet (wenn auch in der Regel nicht jährlich). Andererseits sollen aber die aus den Neubewertungen über die fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten hinausgehenden Differenzen die Ergebnisse der Erfolgsrechnung nicht beeinflussen. Eine jährliche Prüfung, ob die jeweiligen Bilanzwerte nicht überhöht sind, gehört ebenfalls zu diesem Konzept.

Das Verfahren ist relativ komplex und erfordert eine systematische Fortführung der Werte. Es wird in der Praxis selten angewendet (z.B. für betrieblich genutzte Sachanlagen).

4. Bewertung gemäss Niederstwertprinzip

Niederstwertprinzip

Dieses Bewertungskonzept ist vom Grundsatz der Vorsicht geprägt und ergänzt die drei bereits vorgestellten Wertkonzepte. Es geht davon aus, dass bei Aktiven, für welche die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten und gleichzeitig die aktuellen Werte bekannt sind, stets der tiefere der beiden Werte zu wählen ist. Ausdrücklich festgehalten wird dieser Grundsatz in nationalen und internationalen Accountingstandards.

Unter den Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden alle direkten und indirekten Aufwendungen verstanden, die angefallen sind, um die Produkte an den jetzigen Standort und in den jetzigen Zustand zu bringen. Der aktuelle Marktwert entspricht dem Betrag, zu dem die Produkte am Absatzmarkt netto verkauft werden könnten.

Grundsätzlich gilt das Prinzip, dass Aktiven einzeln zu bewerten sind. Dies trifft z.B. uneingeschränkt dann zu, wenn Produkte spezifisch für einzelne Kunden gefertigt werden. Bei gleichartigen Produkten werden jedoch häufig vereinfachende Bewertungsverfahren gewählt. Dazu zählen z.B. bei Vorräten folgende Verfahren (sog. Verbrauchsfolgevverfahren):

- **Gewichtete Durchschnittsmethode:** Der Lagerwert resultiert aus dem durchschnittlichen Wert verschieden hoher Anschaffungs- oder Herstellungskosten, die gemäss jeweiligem Volumen gewichtet werden.
- **First-in-First-out-Methode (FIFO):** Die am Ende der Periode vorhandenen Waren werden mit den aktuellsten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Das Konzept führt zu aussagekräftigen Bilanzwerten.
- **Last-in-First-out-Methode (LIFO):** Die am Ende der Periode vorhandenen Waren werden mit den ältesten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die Bilanzwerte haben eine geringere Relevanz als die mittels FIFO-Methode ermittelten Werte. Das Konzept wird deshalb von den Accountingstandards nicht mehr akzeptiert.

Das Niederstwertprinzip wird in der Praxis vor allem bei Vorräten (z.B. Rohmaterialien, Halbfabrikate, Fabrikate, Handelswaren) angewendet. Dabei beginnt sich die FIFO-Methode durchzusetzen (vgl. Abb. VI/26).

| | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|---|-----|-----|---|-----|---------|--------------|
| Ausgangslage | | | | | | | | | |
| Ein Unternehmen verfügt per Ende der Berichtsperiode über 1'000 Produkte. Während der Periode wurden in vier Tranchen insgesamt 4'000 Einheiten eingekauft. Der aktuelle Marktwert der Produkte zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung beträgt CHF 108'000 (= Netto-Marktpreis am Absatzmarkt). | | | | | | | | | |
| Einkäufe während der Periode: | | | | | | | | | |
| 10.2. | 500 | Stück | à | CHF | 100 | = | CHF | 50'000 | |
| 15.5. | 1 000 | Stück | à | CHF | 102 | = | CHF | 102'000 | |
| 12.8. | 2 000 | Stück | à | CHF | 103 | = | CHF | 206'000 | |
| 17.11. | 500 | Stück | à | CHF | 100 | = | CHF | 50'000 | |
| Anschaffungskosten für 4 000 Stück | | | | | = | | CHF | 408'000 | |
| Anwendung Niederstwertprinzip | | | | | | | | | |
| Wert des Warenlagers per Ende der Periode: | | | | | | | | | |
| | 500 | Stück | à | CHF | 100 | = | CHF | 50'000 | (vom 17.11.) |
| | 500 | Stück | à | CHF | 103 | = | CHF | 51'500 | (vom 12.8.) |
| Warenlager 1 000 Stück | | | | | = | | CHF | 101'500 | |
| Kommentar | | | | | | | | | |
| Gemäss Niederstwertprinzip ist das Lager mit CHF 101'500 zu bewerten. | | | | | | | | | |

Abbildung VI/26: Beispiel zur FIFO-Methode

314 Folgebewertung der Passiven

Auch für die Folgebewertung der Verbindlichkeiten existieren verschiedene Konzepte. In Theorie und Praxis lassen sich zwei Ansätze unterscheiden: Die Bewertung zu historischen Ansätzen und die Anwendung von Fair Values.

1. Historische Werte

Historische Werte für Passiven

Bei diesem Konzept werden die Verbindlichkeiten mit dem Wert der Gegenleistung erfasst, der bei Abschluss des Geschäfts fixiert worden ist. Im Zentrum der Bewertung steht die Frage, welcher nominelle Betrag erforderlich wäre, um die Verbindlichkeit per Bilanzstichtag zu erfüllen. Auf eine

Diskontierung wird verzichtet. Häufige Beispiele sind Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Finanzverbindlichkeiten.

Bei einer Begebung einer Anleihe kann der von den Gläubigern erhaltene Betrag von der später zu erbringenden Leistung abweichen (z.B. bei einer Liberierung über oder unter pari). In solchen Fällen ist der Methode «Amortized Cost» zu folgen. Ein bei der Begebung einer Anleihe erzielt Disagio (der Zufluss an Cash war geringer als der Nominalwert) ist bis zum Verfall gegen das Finanzergebnis abzuschreiben. Analog ist bei einem Agio vorzugehen (der Zufluss an Cash war höher als der Nominalwert). Der entsprechende Betrag ist bis zur Fälligkeit gegen das Finanzergebnis aufzulösen (vgl. Abb. VI/27).

Im Beispiel wird angenommen, dass per 1.1.20XX eine fünfjährige Anleihe mit Nominalbetrag von CHF 100 Mio. zu 95% bzw. zu 105% begeben wird. Die entsprechenden Beträge des Disagios bzw. Agios sind bis zur Fälligkeit aufzulösen. Zur Vereinfachung wird in diesem Beispiel auf eine Diskontierung der Beträge verzichtet.

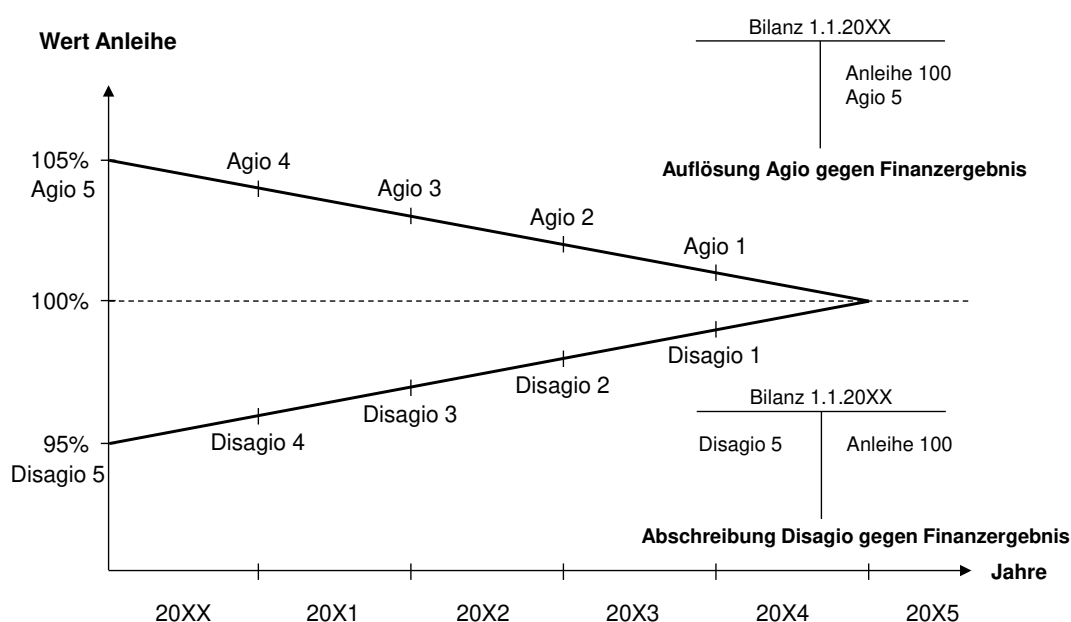


Abbildung VI/27: «Amortized Cost» für Verbindlichkeiten

2. Fair Values

Fair Values für Passiven

Vor allem bei langfristigen Rückstellungen verlangen internationale Accountingstandards, dass die zukünftig zu erbringenden Leistungen auf den Bilanzstichtag diskontiert werden. Dies ist ohne Zweifel sinnvoll und ermöglicht die Erfassung der Verpflichtungen auf Basis relevanter Werte. Umstritten dagegen ist die in jüngster Zeit von internationalen Accountingstandards verlangte Bilanzierung der Finanzverbindlichkeiten auf Basis von Fair Values. Dieses Konzept führt bei einer Verschlechterung des eigenen Kreditrisikos eines Schuldner-Unternehmens zu Erträgen aus der Reduktion des Werts der Verbindlichkeiten (erhöhte Risikoprämie im Diskontierungsfaktor, vgl. Abb. VI/28). Umgekehrt bewirkt eine Verbesserung des eigenen Kreditrisikos Verluste durch höhere Barwerte der Verbindlichkeiten (reduzierte Risikoprämie im Diskontierungsfaktor).

Die Erfassung von Finanzverbindlichkeiten basierend auf Fair Values wird heute vor allem von Finanzinstituten, die internationale Accountingstandards anwenden, praktiziert.

| Bei bisheriger Risikoprämie | | Bei erhöhter Risikoprämie | |
|---|---|--|---|
| Bilanz Bank X 31.12.20XX | | Bilanz Bank X 31.12.20XX | |
| | <div>Finanz- verbindlichkeiten</div> <div>Nominell 100 Mrd. Laufzeit 5 Jahre Fair Value 68.1 Mrd.</div> | | <div>Finanz- verbindlichkeiten</div> <div>Nominell 100 Mrd. Laufzeit 5 Jahre Fair Value 62.1 Mrd.</div> |
| <div>Diskontierungsfaktor 8%</div> <div>Risikoprämie 3%</div> | | <div>Diskontierungsfaktor 10%</div> <div>Risikoprämie 5%</div> | |

Abbildung VI/28: Beispiel zur barwertigen Erfassung von Verbindlichkeiten

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat 2010 beschlossen, dass dieses Konzept weiterhin Gültigkeit haben soll. Allerdings sind Wertänderungen auf Verbindlichkeiten, die aufgrund des eigenen Kreditrisikos entstehen, ab 1.1.2015 erfolgsneutral zu erfassen. Alle anderen Wertänderungen auf Verbindlichkeiten, z.B. aufgrund des Zinsniveaus oder der Marktpreise, sind auch in Zukunft erfolgswirksam zu erfassen.

32 Rahmenbedingungen zum Accounting

321 Grundsätze ordnungsmässiger Rechnungslegung

Grundsätze ordnungsmässiger Rechnungslegung

Die finanzielle Berichterstattung richtet sich an einen weiten Kreis von Abschlussadressaten. Dabei hat sie einerseits die unterschiedlichen Eigenschaften der Unternehmen und andererseits die spezifischen Informationsbedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer der Abschlüsse zu berücksichtigen. Das Accounting ist deshalb als flexibles Instrument ausgestaltet, welches ein zweckmässiges Gleichgewicht von Reglementierung und Ermessensspielraum anstrebt. Nicht jeder Sachverhalt wird in den Regelwerken abgedeckt und nicht zu allem, was abgedeckt wird, gibt es eine einzige zulässige Methode. Deshalb ist es von entscheidender Bedeutung, dass den Unternehmen ein Fundament für die Ausgestaltung der Rechnungslegung zur Verfügung gestellt wird. Diese Aufgabe übernehmen die **Grundsätze ordnungsmässiger Rechnungslegung**. Sie gewähren immer dann eine Entscheidungshilfe, wenn die Accountingstandards Handlungsspielräume bieten. Sie übernehmen damit einen wichtigen Beitrag zur willkürfreien Handhabung der Rechnungslegung sowohl gegen innen als auch im Interesse einer Fair Presentation gegen aussen. In der Theorie wie auch im praktischen Alltag hat sich eine grosse Anzahl solcher Accountinggrundsätze etabliert.

Im Folgenden werden die wichtigsten Grundsätze, welche Teil der Rahmenkonzepte der nationalen und internationalen Accountingstandards sind, vorgestellt.

Going Concern

1. Die Rechnungslegung unter der Prämisse der Unternehmensfortführung unterscheidet sich grundsätzlich von einer Informationsgestaltung bei einer vorgesehenen freiwilligen oder

zwangsläufigen Liquidation. Deshalb ist periodisch die Frage zu klären, ob eine Weiterführung der Unternehmensaktivitäten erfolgen kann und auch soll. Ist dies der Fall, hat sich die gesamte Gestaltung der Berichterstattung am Grundsatz des **Going Concern** zu orientieren. Beispiele, bei denen eine solche Voraussetzung nicht mehr erfüllt ist, sind der Ablauf zeitlich befristeter Geschäftsaktivitäten, der fehlende Wille zu einer Fortführung des Unternehmens oder existenzielle Probleme, die eine Weiterführung des Unternehmens gefährden.

Periodisierung

2. Der gesamte zusätzlich geschaffene Wert eines Unternehmens kann erst am Ende der «Lebenszeit» festgestellt werden. Zu diesem Zeitpunkt können die investierten Beträge der Summe aller Auszahlungen während der Betriebstätigkeit sowie dem Liquidationserlös gegenübergestellt werden. Die Differenz stellt den durch die Unternehmenstätigkeit tatsächlich generierten Mehrwert dar. Damit sich das Management, die Investoren und weitere Stakeholder umfassend über die aktuelle Performance und die zukünftigen Entwicklungspotenziale eines Unternehmens informieren können, hat das finanzielle Rechnungswesen periodisierte Abschlussdaten zur Verfügung zu stellen. Dazu sind die während einer bestimmten Periode relevanten Nutzenzugänge und -abgänge zu bestimmen. Dies bereitet in vielen Fällen Probleme, da die **Periodisierung** eine künstliche zeitliche Aufteilung langfristiger Aktivitäten eines Unternehmens erfordert. Beispiele dazu sind die Periodisierung von Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (Abschätzung zukünftiger Erträge), die Zurechnung der Abschreibungen genutzter Anlagen auf einzelne Perioden (Nutzenpotenzial und -dauer sind zu beurteilen) sowie Marketingaufwendungen einer bestimmten Periode (die Erträge fallen möglicherweise während mehrerer Perioden an).

Relevanz und Wesentlichkeit

3. Abschlüsse haben relevante Informationen bereitzustellen. **Relevanz** stellt die Fähigkeit dar, die Abschlussadressaten bei ihren Entscheidungen zu beeinflussen. Bei dieser Eigenschaft ist auf die Informationsbedürfnisse der Adressaten zurückzugreifen. Relevante Informationen sind demnach Informationen, welche die Adressaten berücksichtigen würden, um die Performance des Managements zu beurteilen und die Höhe, den Zeitpunkt und die Ungewissheit der Cash Flows des Unternehmens einzuschätzen. Eng verbunden mit dem Grundsatz der Relevanz ist die **Wesentlichkeit**, wonach Daten, deren Unterschlagung oder falsche Darstellung die Entscheidungen der Abschlussadressaten beeinflussen könnten, zu berücksichtigen sind.

Faithful Representation

4. Um den Kapitalgebern bei ihren Entscheidungen zu helfen, d.h. ein faires Bild zu präsentieren, hat der Abschluss dem Grundsatz der **Faithful Representation** zu genügen. Demnach sind die berichteten ökonomischen Ereignisse wirklichkeitsgetreu wiederzugeben. Die dargestellten Informationen haben dafür vollständig, neutral und frei von wesentlichen Fehlern zu sein. Relevanz und Faithful Representation sind die fundamentalen qualitativen Eigenschaften, die Informationen im Abschluss besitzen müssen.

Vergleichbarkeit

5. Die Nutzerinnen und Nutzer der Informationen sind in der Regel daran interessiert, die im Abschluss dargestellten Daten im zeitlichen Ablauf und unternehmensübergreifend zu vergleichen. Der Grundsatz der **Vergleichbarkeit** ist eine wichtige Voraussetzung für die Entscheidungsnützlichkeit von Jahresabschlüssen. Dafür ist offenzulegen, welche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dem Abschluss zugrunde gelegt wurden. Methodenänderungen sind zu erläutern und ihre Auswirkungen aufzuzeigen.

Nachprüfbarkeit

6. **Nachprüfbarkeit** impliziert, dass verschiedene sachkundige und unabhängige Beobachter zum gemeinsamen Schluss kommen, dass das berichtete ökonomische Ereignis unverzerrt und ohne wesentliche Fehler wiedergegeben und eine angemessene Bilanzierungs- oder Ermittlungsmethode

angewendet wurde. Viele Abschlussinformationen entziehen sich einer direkten Überprüfung. Den Nutzerinnen und Nutzern soll jedoch eine indirekte Überprüfung ermöglicht werden. Dafür sind die angewendeten Modelle und grundlegenden Annahmen offenzulegen. Beispiele hierzu sind der Diskontierungszinssatz bei der Berechnung des Nutzwerts einer Cash Generating Unit oder die erwartete Ausfallquote bei Kreditinstrumenten.

Zeitnähe

7. Der Wert einer Information nimmt in der Regel mit der Zeit ab. Es ist deshalb wichtig, dass die Berichterstattung zeitnah erfolgt, d.h. so, dass die berichteten Informationen aktuell und entscheidungsnützlich sind. Der Grundsatz der **Zeitnähe** hat einen unmittelbaren Einfluss auf die Entscheidungsnützlichkeit des Abschlusses.

Verständlichkeit

8. Die Eigenschaft der **Verständlichkeit** ist in erster Linie auf die Darstellung der Informationen anwendbar. Sie wird durch eine Klassifikation der Informationen sowie eine klare und konsistente Offenlegung unterstützt. Die Unterschlagung von Informationen aufgrund ihrer inhärenten geringen Verständlichkeit für die Abschlussadressaten ist dabei nicht zulässig. Angemessene Kenntnisse bezüglich Rechnungslegung und wirtschaftlicher Vorgänge werden dabei vorausgesetzt.

322 Gesetzliche Regelungen des Accounting

Das Rechnungslegungsrecht der Schweiz wurde revidiert und ist seit dem 1. Januar 2013 in Kraft (32. Titel des Obligationenrechts «Kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung», Art. 957-963b OR). Für die erstmalige Anwendung des neuen Rechnungslegungsrechts gelten Übergangsbestimmungen. Demnach haben Unternehmen zwei Jahre (Unternehmen mit einer Konzernrechnung drei Jahre) nach dem Inkrafttreten die neuen Vorschriften zur Rechnungslegung anzuwenden. Eine frühere Anwendung ist möglich.

Die **Revision des Rechnungslegungsrechts** gilt als wichtiger Schritt in Richtung einer modernen Rechnungslegung von Schweizer Unternehmen. Mit den neuen Bestimmungen ergibt sich eine vergleichsweise höhere Regelungsdichte. Nicht nur treten neue themenspezifische Regelungen (z.B. Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung, Gliederungs- und Offenlegungsvorschriften in der Bilanz und Erfolgsrechnung, neue Begrifflichkeiten) in Kraft, es zeigen sich auch grundlegende Änderungen in dessen Ausrichtung. Namentlich zu nennen sind die rechtsformneutrale Ausgestaltung, Erleichterungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), besondere Vorschriften für grössere Unternehmen sowie die Stärkung von Minderheitenrechten.

Rechtsformneutrale Vorschriften

Die rechtsformneutralen Vorschriften bedeuten eine einheitliche Ordnung für alle Unternehmen, unabhängig ihrer Rechtsform. Zwar bestehen nach wie vor spezifische Vorschriften zur Rechnungslegung, die ausschliesslich für Aktiengesellschaften bzw. Publikumsgesellschaften gelten (z.B. zu den Vergütungen bei Unternehmen mit kotierten Aktien, Art. 663b^{bis} OR). Die frühere Differenzierung der Unternehmen aufgrund ihrer juristischen Form wird aber aufgehoben und weicht der Differenzierung nach der wirtschaftlichen Bedeutung. So gelten für KMU Erleichterungen in Form von reduzierten Anforderungen bei der Erstellung der Rechnungslegung; für grössere Unternehmen bestehen zusätzliche Vorschriften. Die Minderheitenrechte werden mit dem neuen Rechnungslegungsrecht gestärkt, indem Minderheiten die zusätzlichen Bestimmungen für grössere Unternehmen (Art. 961d Abs. 2 OR), einen Abschluss nach anerkanntem Rechnungslegungsstandard (Art. 962 Abs. 2 OR bzw. Art. 963b Abs. 4 OR) oder eine Konzernrechnung (Art. 963a Abs. 2 OR) einfordern können. Damit kommt der Gesetzgeber deren Bedürfnis nach Transparenz nach, die sie ungeachtet möglicher bestehender Befreiungen einfordern können.

Pflicht zur Rechnungslegung

Im Sinne der rechtsformneutralen Ausgestaltung und Differenzierung nach der wirtschaftlichen Bedeutung sind Einzelunternehmen und Personengesellschaften mit einem Umsatzerlös von über CHF 500'000 (Basis: letztes Geschäftsjahr) sowie alle juristischen Personen sowohl buchführungs- als auch rechnungslegungspflichtig (Art. 957 Abs. 1 OR). Einzelunternehmen und Personengesellschaften, deren Umsatzerlös weniger als CHF 500'000 beträgt, sind lediglich verpflichtet, über ihre Einnahmen und Ausgaben sowie über ihre Vermögenslage Buch zu führen («Milchbüchleinrechnung», Art. 957 Abs. 2 OR). Die gleiche Regelung gilt für Vereine und Stiftungen, die nicht verpflichtet sind, sich ins Handelsregister eintragen zu lassen sowie für nicht-revisionspflichtige Stiftungen.

Jahresrechnung

1. Die Jahresrechnung von Schweizer Unternehmen umfasst mindestens eine Bilanz, eine Erfolgsrechnung und grundsätzlich einen Anhang (Art. 958 Abs. 2 OR). Grössere Unternehmen haben zusätzliche Angaben im Anhang offenzulegen sowie eine Geldflussrechnung und einen Lagebericht zu erstellen (Art. 961 OR). Die Abgrenzung grösserer Unternehmen gegenüber den übrigen Unternehmen erfolgt über die Pflicht zur ordentlichen Revision (Art. 727 OR) und umfasst:

- Publikumsgesellschaften
- Wirtschaftlich bedeutende Unternehmen mit mehr als CHF 20 Mio. Bilanzsumme, CHF 40 Mio. Umsatzerlös, 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt
- Unternehmen, die zu einer Konzernrechnung verpflichtet sind.

Ebenso können qualifizierte Minderheiten ein Unternehmen zur Rechnungslegung für grössere Unternehmen und damit zu den zusätzlichen Bestandteilen der Jahresrechnung verpflichten (Art. 961d Abs. 2 OR).

Einzelunternehmen und Personengesellschaften, die nicht den Vorschriften für grössere Unternehmen unterliegen, können auf einen Anhang verzichten (Art. 959c Abs. 3 OR). Ergänzende und erläuternde Inhalte betreffend Bilanz und Erfolgsrechnung werden dann direkt bei den entsprechenden Positionen ausgewiesen. Grössere Unternehmen können auf die zusätzlichen Bestandteile der Jahresrechnung verzichten, sofern sie (oder ein kontrollierendes Unternehmen) eine Konzernrechnung nach anerkanntem Rechnungslegungsstandard erstellen (Art. 961d Abs. 1 OR).

2. Neu ist die Forderung einer zuverlässigen Beurteilung der wirtschaftlichen Lage (Art. 958 Abs. 1 OR, Art. 960 Abs. 2 OR). Eine solche Ausrichtung folgt der **«true & fair view»** einer modernen Rechnungslegung. Gleichzeitig gewährt das neue Rechnungslegungsrecht aber die Möglichkeit, stille Reserven bilden zu können, indem eine Unterbewertung von Aktiven oder ein Nichtauflösen nicht mehr begründeter Abschreibungen und Rückstellungen toleriert werden (Art. 960a Abs. 1 und 4 OR, Art. 960e Abs. 3 und 4 OR). Die stillen Reserven werden durch die Anwendung des Prinzips des Gläubigerschutzes und des Vorsichtsprinzips begründet. Hierbei handelt es sich um in der Bilanz versteckte, nicht ausgewiesene Reserven. Das Vorliegen solcher verdeckter Reserven relativiert den Ausweis eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Demzufolge stellt das neue Rechnungslegungsrecht bezüglich der Bewertung und Darstellung eine Kompromisslösung der genannten Grundsätze dar («true & fair view» vs. Gläubigerschutz/Vorsichtsprinzip).

Konzernrechnung

3. Zur Konzernrechnung enthält das neue Rechnungslegungsrecht einen eigenständigen Abschnitt. Die Pflicht zu einer Konzernrechnung bestand zwar für gewisse Unternehmen bereits unter dem bislang gültigen Aktienrecht (Art. 663e OR 1991). Es existierten aber keine konkreten Vorschriften zur Erstellung der Konzernrechnung, insbesondere zur Konsolidierung (Art. 663g OR 1991). Vor diesem Hintergrund ist grundsätzlich zu begrüßen, dass das neue Rechnungslegungsrecht Regelungen zur Konzernrechnung umfasst. Eine genauere Betrachtung zeigt jedoch, dass die neuen Bestimmungen

recht rudimentär sind und wichtige Aspekte der Konsolidierung nicht abgedeckt werden (Art. 963b Abs. 3 OR).

Wenn ein Unternehmen ein anderes oder mehrere andere Unternehmen kontrolliert, entsteht ein Konzern. Hierzu legt das neue Rechnungslegungsrecht klar fest, unter welchen Umständen ein Unternehmen kontrolliert wird (Art. 963 Abs. 2 OR):

- Direkte oder indirekte Stimmenmehrheit
- Direktes oder indirektes Recht, die Mehrheit der Mitglieder des obersten Leitungs- und Verwaltungsorgans zu ernennen bzw. abzuwählen
- Beherrschender Einfluss.

Damit folgt die Abgrenzung der Konzerngruppe nicht mehr nach dem Leitungsprinzip (Art. 663e Abs. 1 OR 1991), sondern nach dem «Control»-Prinzip.

Unter diesen Voraussetzungen haben rechnungslegungspflichtige juristische Personen, die ein oder mehrere rechnungslegungspflichtige Unternehmen kontrollieren, neben ihrem Einzelabschluss einen konsolidierten Konzernabschluss zu erstellen (Art. 963 Abs. 1 OR).

Befreiung von der Konzernrechnungspflicht

Unter gewissen Umständen kann ein Mutterunternehmen von der Pflicht zu einer Konzernrechnung befreit werden. Überschreitet der Konzern die folgenden Schwellenwerte in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren nicht, ist kein Konzernabschluss zu erstellen (Art. 963a Abs. 1 Ziff. 1 OR):

- Bilanzsumme von CHF 20 Mio.
- Umsatzerlös von CHF 40 Mio.
- 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt.

Darüber hinaus ist ein Mutterunternehmen von der Pflicht zu einer Konzernrechnung befreit, wenn es selbst von einem anderen Unternehmen kontrolliert wird, dessen Konzernrechnung nach schweizerischen oder gleichwertigen ausländischen Vorschriften erstellt und ordentlich geprüft wird (Art. 963a Abs. 1 Ziff. 2 OR). Die Befreiung von der Pflicht zur Konzernrechnung entbindet jedoch nicht von der Pflicht zum Einzelabschluss des Mutterunternehmens. Im Gegensatz dazu können qualifizierte Minderheiten auch dann eine Konzernrechnung verlangen, wenn das Mutterunternehmen grundsätzlich von dieser Pflicht befreit ist (Art. 963a Abs. 2 OR). Ebenso ist eine Konzernrechnung immer dann zu erstellen (ungeachtet einer möglichen Befreiung und der Minderheitenrechte), wenn sie für eine möglichst zuverlässige Beurteilung der wirtschaftlichen Lage notwendig ist (Art. 963a Abs. 2 OR).

Anerkannter Standard zur Rechnungslegung

4. Gewisse Unternehmen haben im Weiteren ihre Jahresrechnung bzw. ihre Konzernrechnung nach einem **anerkannten Standard zur Rechnungslegung** zu erstellen (Art. 962 Abs. 1 OR bzw. Art. 963b Abs. 1 OR):

- Gesellschaften, die an einer Börse kotiert sind, wenn die Börse dies verlangt
- Genossenschafter mit mindestens 2'000 Genossenschaftern
- Stiftungen, die von Gesetzes wegen einer ordentlichen Revision unterliegen.

Qualifizierte Minderheiten können dies ebenso einfordern (Art. 962 Abs. 2 OR bzw. Art. 963b Abs. 4 OR). Die Auflistung macht deutlich, dass die Konzernrechnung privater (d.h. nicht-börsenkotierter) Unternehmen von der Pflicht zu einem anerkannten Standard ausgenommen ist – ungeachtet deren Grösse und wirtschaftlicher Bedeutung.

Der Bundesrat bezeichnet die anerkannten Standards zur Rechnungslegung (Art. 962a Abs. 5 sowie Art. 1 der Verordnung über die anerkannten Standards zur Rechnungslegung):

- International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board
- Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) der Stiftung für Fachempfehlungen zur Rechnungslegung
- International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs) des International Accounting Standards Board
- United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) des Financial Accounting Standards Board
- International Public Sector Accounting Standards (IPSAS) des International Public Sector Accounting Standards Board.

Mit der Anerkennung der Swiss GAAP FER gelten die Kern-FER automatisch auch als anerkannter Standard zur Rechnungslegung, auch wenn sie als solche in der Verordnung nicht explizit benannt werden. Ebenfalls gelten branchenspezifische Nuancierungen oder Unterschiede hinsichtlich einer (Nicht-) Börsenkotierung durch die genannten Standardsetter als anerkannter Standard zur Rechnungslegung (z.B. Swiss GAAP FER 21 zur Rechnungslegung für gemeinnützige, soziale Nonprofit-Organisationen).

In der Jahresrechnung bzw. der Konzernrechnung muss angegeben werden, welcher anerkannte Standard zur Rechnungslegung angewendet wird (Art. 962a Abs. 1 OR). Dieser ist in seiner Gesamtheit (und nicht nur auszugsweise) und für den gesamten Einzelabschluss bzw. Konzernabschluss (und nicht nur bezüglich einzelner Positionen) anzuwenden (Art. 962a Abs. 2 OR).

Es ist zu beachten, dass durch die Anwendung eines anerkannten Standards zusätzliche Bestandteile respektive Anforderungen zur Jahresrechnung bzw. Konzernrechnung verpflichtend werden können. So verlangt beispielsweise Swiss GAAP FER einen Eigenkapitalnachweis und in jedem Fall eine Geldflussrechnung, darüber hinaus sind zusätzliche Angaben im Anhang (z.B. zu Rückstellungen, Transaktionen mit nahestehenden Personen) notwendig.

Im Hinblick auf das Massgeblichkeitsprinzip ist festzuhalten, dass das neue Rechnungslegungsrecht (Art. 962 Abs. 1 OR) vorschreibt, *zusätzlich* einen Abschluss nach anerkanntem Standard zu erstellen. Damit wird klar, dass die betroffenen Unternehmen zwei Jahresrechnungen zu erstellen haben: eine nach handelsrechtlichen Vorschriften des neuen Rechnungslegungsrechts und eine nach den Vorschriften eines nationalen oder internationalen Rechnungslegungsstandards («Dual Reporting»).

323 Accountingstandards

Neben den gesetzlichen Bestimmungen und Grundsätzen ordnungsmässiger Rechnungslegung spielen die nationalen und internationalen Accountingstandards eine wichtige Rolle. Oberstes Ziel dieser Regelwerke ist es, den Abschlussadressaten **entscheidungsützliche Informationen** bereitzustellen. Die auf Basis der nationalen gesetzlichen Regelungen gewährten Ermessens- und Handlungsspielräume für die Rechnungslegung sollen eingeschränkt werden.

Im Wesentlichen geht es um folgende Ziele:

- Bereitstellung strukturierter Informationen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Harmonisierung der Rechnungslegung und Erhöhung der Vergleichbarkeit
- Unterstützung der Entscheidungsfindung der Investoren.

Grundlage für die Erreichung dieser Zielsetzungen bildet eine Rechnungslegung, die ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt (Fair Presentation).

Aus schweizerischer Sicht sind die Fachempfehlungen zur Rechnungslegung Swiss GAAP FER, die IFRS sowie die US GAAP von Bedeutung (vgl. Abb. VI/29).

Regelwerke zum Accounting

| Regelwerk | Ziel | Charakter | Ausrichtung | Anerkennung | Umfang |
|----------------|--------------------------------------|-------------------------------------|--|---|--------------------|
| Swiss GAAP FER | Fair Presentation/True and Fair View | Prinzipienorientiert, übersichtlich | Nationale kleine und mittel-grosse Unternehmen, Publikumsgesellschaften (Domestic Standard SIX Swiss Exchange) | Schweiz | 200 Seiten |
| IFRS | Fair Presentation/True and Fair View | Prinzipienorientiert, detailliert | Publikumsgesellschaften, internationale Finanzmärkte | Fast weltweite Akzeptanz (insb. EU), seit 2008 auch in USA für nicht-US-Publikumsgesellschaften | Über 3 000 Seiten |
| US GAAP | Fair Presentation | Case Law, extreme Regelungs-dichte | Publikumsgesellschaften an US-Börsen, internationale Finanzmärkte | Pflicht für US-Publikumsgesellschaften (SEC prüft Zulassung von IFRS für US-Gesellschaften) | Rund 25 000 Seiten |

Abbildung VI/29: Übersicht zu den nationalen und internationalen Regelwerken

Die Schweizer Börse SIX Swiss Exchange verlangt von den Unternehmen des Hauptsegments (Main Standard) seit 2005 die Einhaltung eines internationalen Accountingstandards (u.a. IFRS oder US GAAP). Für die Unternehmen der Nebensegmente (Domestic Standard und Standard für Immobiliengesellschaften) sind sowohl Swiss GAAP FER als auch IFRS oder US GAAP erlaubt. Als Konsequenz dieser Regelungen erhöhte sich der Anteil der Unternehmen, welche IFRS anwenden, ab 2005 zulasten der Swiss GAAP FER (vgl. Abb. VI/30). In jüngster Zeit ist eine Gegenbewegung erkennbar. Über 20 Unternehmen wechselten vom Hauptsegment zum Domestic Standard. Sie nennen als Motiv vor allem die zunehmende Komplexität der IFRS und die damit verbundenen hohen Kosten im Vergleich zu den Swiss GAAP FER.

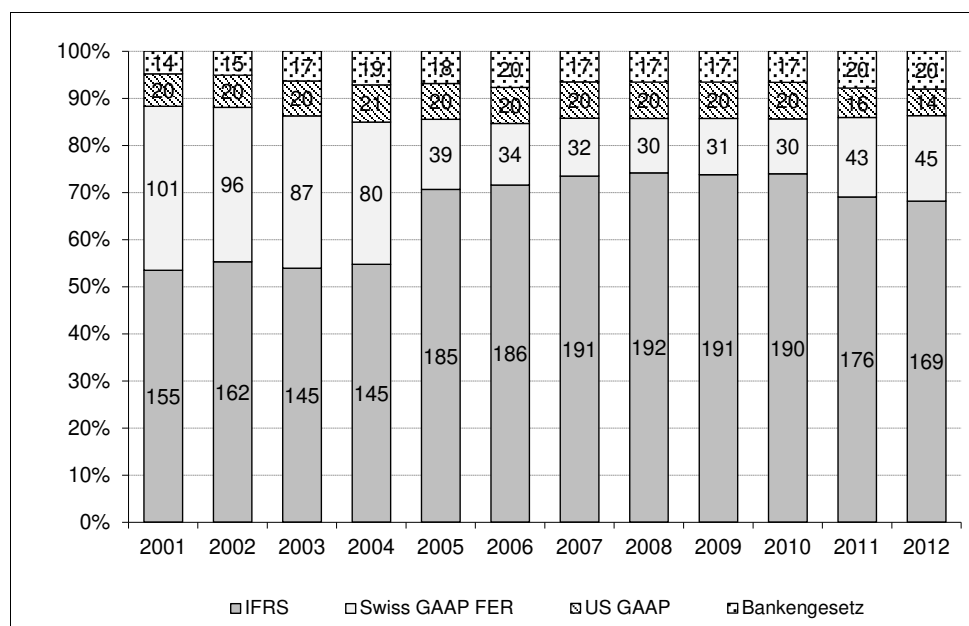


Abbildung VI/30: Angewendete Accountingstandards der Schweizer Publikumsgesellschaften

Quelle: SIX Swiss Exchange (2012).

Die Berichterstattungspflichten in den USA für die bei der Securities and Exchange Commission (SEC) registrierten Unternehmen wurden ab 2002 mit der Inkraftsetzung des Sarbanes-Oxley Act (SOX) erheblich verschärft. Dadurch erhöhten sich nicht nur die rechtlichen Risiken für die Unternehmen, sondern auch die Kosten für die Rechnungslegung und die Prüfung der Abschlüsse. Zudem sind umfassende interne Kontrollen sowie deren Prüfung notwendig. Nicht-amerikanische Publikumsgesellschaften mit einer Kotierung an einer US-Börse waren verpflichtet, eine **Überleitungsrechnung** ihres Jahresabschlusses auf US GAAP zu erstellen. Das Financial Accounting Standards Board (FASB) und das IASB haben erkannt, dass die Erstellung einer aufwendigen Überleitungsrechnung kaum sinnvoll sein kann. Als Konsequenz wurde vom FASB und vom IASB im September 2002 die Vereinbarung zu einem Konvergenz-Projekt getroffen (Norwalk Agreement), mit dem Ziel, das Wegfallen der Überleitungsrechnung zu erreichen und die Anerkennung von IFRS-Abschlüssen für an einer US-Börse kotierte Unternehmen zu ermöglichen. Ende 2007 wurde die Pflicht zu einer Überleitungsrechnung für nicht-amerikanische Unternehmen fallen gelassen. Zusätzlich prüft die SEC zurzeit die Möglichkeit einer Anerkennung der IFRS für amerikanische Publikumsgesellschaften. Damit dürften die US GAAP weiter an Bedeutung verlieren. Die folgenden Ausführungen konzentrieren sich deshalb auf die Swiss GAAP FER und die IFRS.

1. Swiss GAAP FER

Anwender

Die **Swiss GAAP FER** basieren auf einer konsequenten Fokussierung auf die Anwender der Fachempfehlungen. Dazu gehören vor allem kleine und mittelgrosse Organisationen und Unternehmensgruppen mit – aus Sicht der Investoren – nationaler Ausrichtung. Zu den weiteren Anwendern gehören Non-Profit-Organisationen, Versicherungsunternehmen, Gebäudeversicherer und Krankenversicherer sowie Pensionskassen. Den Organisationen, welche Swiss GAAP FER anwenden, soll ein taugliches Gerüst für eine aussagekräftige Rechnungslegung bereitgestellt werden. Die Rechnungslegung hat ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu vermitteln und zur Verbesserung der Entscheidungsfindung beizutragen. Zusätzlich soll die Kommunikation mit Investoren, Banken und anderen interessierten Kreisen gefördert werden.

Modularer Aufbau

Der **modulare Aufbau** der Swiss GAAP FER besteht aus fünf Bausteinen: dem Rahmenkonzept, den sogenannten Kern-FER, weiteren Fachempfehlungen, einer separaten Fachempfehlung für Konzerne sowie einer separaten Fachempfehlung für kotierte Unternehmen.

Kern-FER

Kleine Organisationen haben die Möglichkeit, lediglich die **Kern-FER** (Rahmenkonzept und Swiss GAAP FER 1 - 6) einzuhalten. Diese Option besteht dann, wenn zwei der folgenden Kriterien in zwei aufeinander folgenden Jahren nicht überschritten werden: Bilanzsumme CHF 10 Mio., Umsatz CHF 20 Mio., 50 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt.

Mittelgrosse Organisationen mit einer aus finanzieller Sicht nationalen Ausstrahlung haben das gesamte Regelwerk der Swiss GAAP FER einzuhalten. Dazu gehören neben den Kern-FER 13 weitere Fachempfehlungen.

Swiss GAAP FER 30

Eine Behandlung von Fragen der **Konsolidierung** in den einzelnen Fachempfehlungen wird aus systematischen Gründen vermieden. Sowohl die Kern-FER als auch die weiteren Fachempfehlungen gelten für alle Abschlüsse nach Swiss GAAP FER, unabhängig davon, ob es sich um einen Einzelabschluss oder einen Konzernabschluss handelt. Alle Fragen, welche die Konsolidierung

betreffen, werden in einer separaten Fachempfehlung (Swiss GAAP FER 30) behandelt. Damit vereinfacht sich die Anwendung der Swiss GAAP FER, indem kleine Unternehmensgruppen die Kern-FER und Swiss GAAP FER 30, mittelgrosse Unternehmensgruppen die Kern-FER, die weiteren Swiss GAAP FER und Swiss GAAP FER 30 anzuwenden haben. Für kotierte Unternehmensgruppen gilt ab dem 1. Januar 2015 der Standard Swiss GAAP FER 31, welcher für kotierte Publikumsgesellschaften zentrale Sachverhalte (v.a. der Offenlegung) regelt und dadurch die Anerkennung an der Börse langfristig sichern soll (vgl. Abb. VI/31).

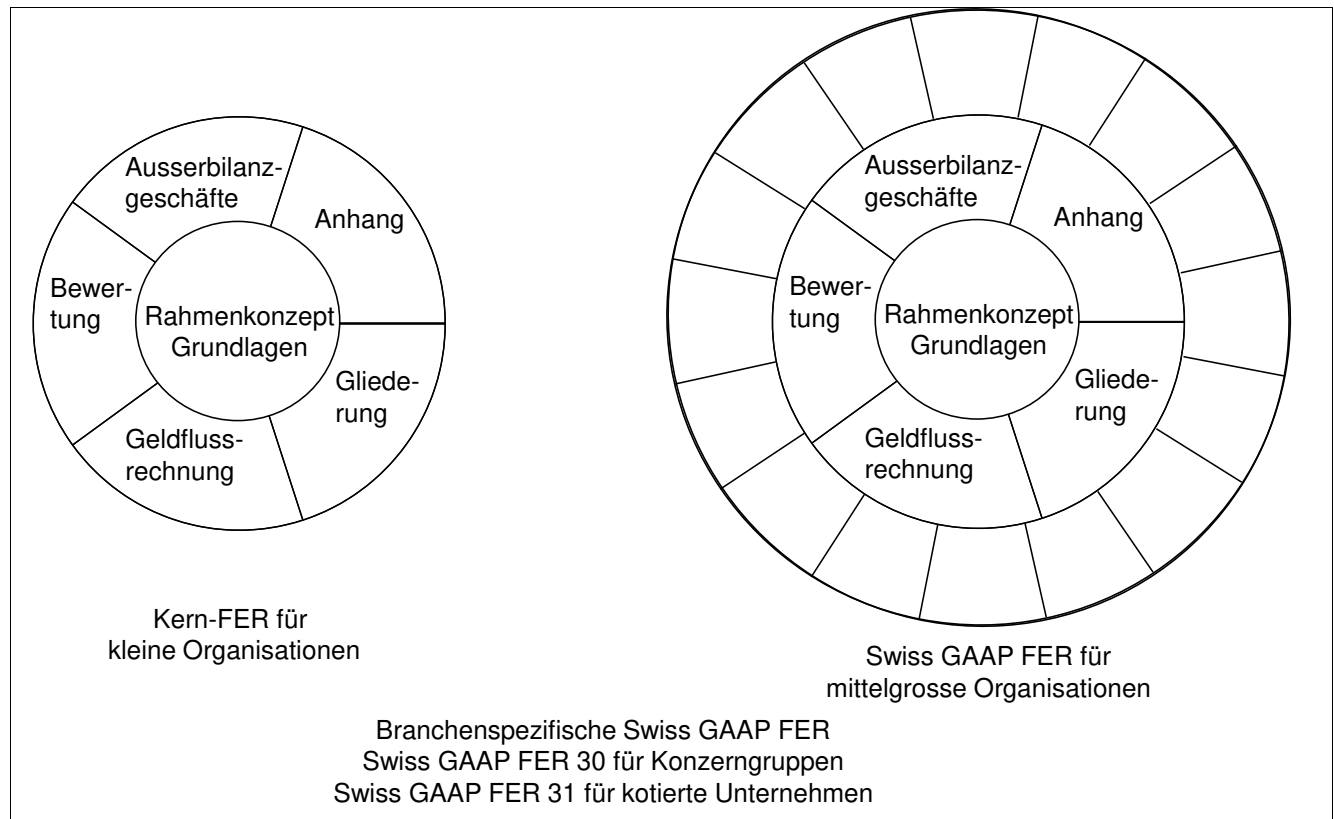


Abbildung VI/31: Modularer Aufbau der Swiss GAAP FER

Mit den Swiss GAAP FER stehen sowohl für kleine als auch mittelgrosse Organisationen geeignete Regelungen für eine **aussagekräftige Rechnungslegung** zur Verfügung. Sie entsprechen neuesten Erkenntnissen im Accounting und bilden ein konsistentes System. Gleichzeitig wurde die Leitidee, das Regelwerk – unter Respektierung des Oberziels einer Fair Presentation – möglichst einfach und praktikabel zu halten, umgesetzt.

2. International Financial Reporting Standards (IFRS)

Anlegerschutz und Fair Presentation

Die **IFRS** richten sich primär an kapitalmarktorientierte Unternehmen. Deren Finanzberichterstattung dient in erster Linie der Bereitstellung von **Informationen für Investoren** (Anlegerschutz). Dies unterscheidet sich von den nationalen gesetzlichen Regelungen in Kontinentaleuropa, die dem Gläubigerschutz verpflichtet sind. Bei den IFRS steht die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (Fair Presentation) als Principle Based Standard im Vordergrund. Sollten sich bestimmte Normen für die Anwendung als unklar oder unvollständig erweisen, werden vom IFRS Interpretations Committee (IFRIC) spezifische Präzisierungen vorgenommen. Diese werden vom IASB verabschiedet und publiziert.

Das Rahmenkonzept und die zur Zeit bestehenden 42 Standards werden laufend aktualisiert. Dabei erfolgen die Überarbeitungen häufig auch im Rahmen der **Konvergenzbestrebungen** zu den US

GAAP. Aktuelle Projekte werden im IASB Work Plan beschrieben. Der Vernehmlassungsprozess beginnt in der Regel mit der Veröffentlichung eines Diskussionspapiers, welches die Problemstellung und die Motivation schildert. Anschliessend wird ein Vorschlag (Exposure Draft) veröffentlicht. Die eingegangenen Kommentare (Comment Letter) werden analysiert und allfällige Anpassungen vorgenommen. Sobald eine Einigung bezüglich der zu veröffentlichenden Inhalte vorliegt, erfolgt die Publikation des neuen Standards.

Der Trend zur Anwendung der IFRS hat sich in den letzten Jahren national und international insbesondere bei **kotierten Unternehmen** durchgesetzt. Über 130 Länder fordern oder akzeptieren die IFRS als Basis für die Rechnungslegung. Diese Entwicklung wurde durch verschiedene Faktoren aus dem regulatorischen Umfeld begünstigt. Darunter fällt einerseits die Verpflichtung aller in der EU domizilierten Unternehmen, die an einer EU-Börse kotiert sind, seit 2005 einen Konzernabschluss nach IFRS zu erstellen. Andererseits haben auch die am Main Standard der SIX Swiss Exchange kotierten Unternehmen seit 2005 IFRS oder US GAAP anzuwenden.

33 Earnings Management

331 Aktive Gestaltung der Ergebnisse

Manipulation von Accountinggrössen

Die Erarbeitung von Finanzberichten ist ein komplexer Prozess, welcher zum Ziel hat, die ökonomischen Auswirkungen der Geschäftstätigkeit fair darzustellen. Eigene Ziele des Managements sowie andere Anreize zur aktiven Gestaltung der Ergebnisse bergen jedoch die Gefahr, dass von einer fairen Darstellung der effektiven Verhältnisse bewusst abgewichen wird. Dabei ist es aufgrund zahlreicher Fälle in der Praxis erwiesen, dass die **Manipulation von Accountinggrössen** für Unternehmen, Prüfgesellschaften sowie Investoren zu enormen materiellen und immateriellen Schäden führen kann.

Eine häufig im menschlichen Verhalten begründete Praxis ist das Bestreben, schlechte operative Ergebnisse zu beschönigen (vgl. Abb. VI/32).

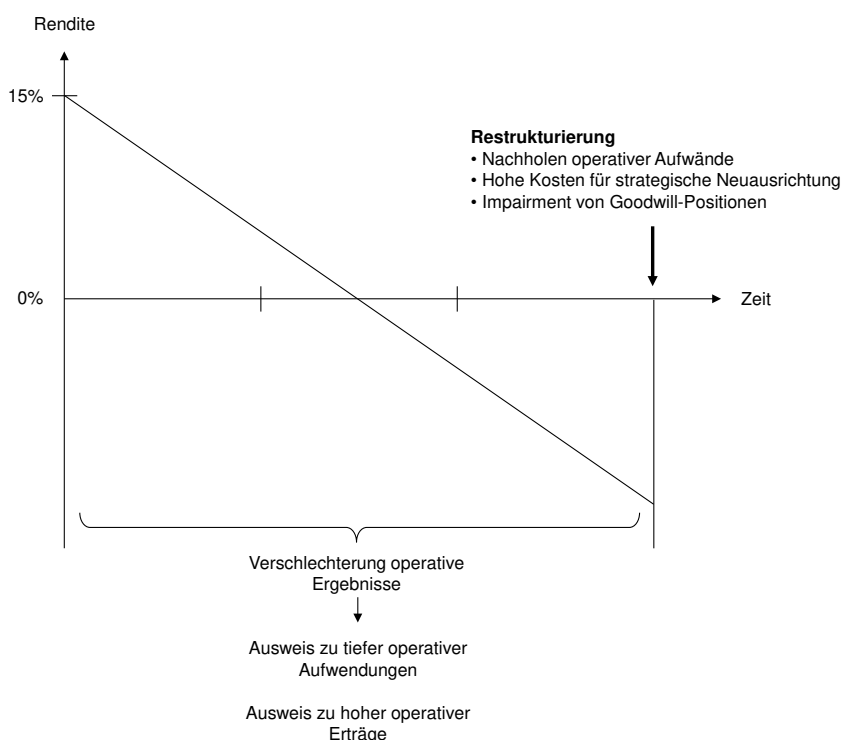


Abbildung VI/32: Earnings Management

Beispiele eines solchen Earnings Management sind:

- Zu geringe Abschreibungen von Aktiven (die effektiven Nutzenabgänge sind höher als die vorgenommenen Abschreibungen)
- Eine ungerechtfertigte Aktivierung von Aufwendungen (Aktivierung von Ausgaben für Werbung, deren Nutzenzugang nicht verlässlich bestimmbar ist)
- Zu positive Beurteilung einer rechtlichen Auseinandersetzung (zukünftige Ausgaben werden höher sein als die gebildete Rückstellung)
- Zu offensive Erfassung von Erträgen (Erträge werden als Nutzenzugänge beurteilt, obwohl sie noch nicht realisiert worden sind).

Empirische Untersuchungen zeigen, dass über die Hälfte aller Bilanzkrisen börsenkotierter US-Konzerne durch Earnings Management verursacht worden sind.

332 Anreize zur Gestaltung der Ergebnisse

Anreize für Manipulation

Die Anreize für Earnings Management sind vielfältig. Heute bekannt sind folgende Motive:

- **Persönliche Vorteile:** Bereits seit längerer Zeit kann empirisch nachgewiesen werden, dass ergebnisorientierte Entschädigungssysteme einen hohen Einfluss auf das Earnings Management haben. Bei dieser intensiv diskutierten Form der Mitarbeitervergütung wird ein Teil der Gesamtentlohnung an die Entwicklung der Gewinne oder des Aktienkurses des Unternehmens geknüpft. Vor allem eine Bindung von Bonusprogrammen an Accountinggrößen birgt hohe Anreize für Earnings Management. Mehrere US-Untersuchungen zeigen, dass Ergebnisse aktiv gesteuert werden, um die gewinnabhängige Entlohnung des Managements zu erhöhen.
- **Erfüllen von Erwartungen:** Insbesondere Publikumsgesellschaften stehen unter einem permanenten und hohen Druck, die Erwartungen der Shareholder, Analysten und anderer Stakeholder zu erfüllen. Im Markt vorhandene Vorstellungen über die zukünftigen Gewinne sollen erreicht oder wenn möglich übertroffen werden. Die Pflicht zur quartalsweisen Berichterstattung, zunehmend überreagierende Börsen und immer höhere Anforderungen an die Performance führen zu einem hohen Druck auf das Management, die Ergebnisse mit Hilfe des Earnings Management zu beeinflussen.
- **Regulierungen:** Nicht immer werden Ergebnisse nach oben manipuliert. Insbesondere grosse, in der Öffentlichkeit exponierte Unternehmen sehen sich in gewissen Phasen veranlasst, ihren Gewinn zu glätten. Microsoft beispielsweise geriet auf Grund des Marktanteils von 90% bei den Betriebssystemen in das Blickfeld der Behörden. Durch eine Reduktion des Gewinns erhoffte sich der Konzern, weniger profitabel zu wirken, um allfällige Regulierungen verhindern zu können. Im Zentrum des Earnings Management standen die Forschungs- und Entwicklungskosten von Software. Obwohl die Voraussetzungen für eine Aktivierung und spätere Abschreibung gegeben waren, erfasste das Unternehmen diese in vollem Umfang als Aufwand. Damit konnte der Gewinn während mehrerer Jahre um mehr als 25% reduziert werden.

Empirische Untersuchungen zeigen die Evidenz des Earnings Management. Die Analysen belegen, dass das Einhalten der Grundsätze eines fairen Reporting zu einer Erhöhung der Reputation führt.

Auch ermöglicht eine hohe Abschlussqualität eine sicherere Abschätzung der zukünftigen Zahlungsströme. Der Markt honoriert dies mit niedrigeren Kapitalkosten.

333 Reduktion des Risikos von Earnings Management

Einfluss auf Manipulationen

Das Bewusstsein, dass Accounting keine exakte Wissenschaft ist und deshalb immer Ermessensspielräume zur aktiven Gestaltung der Abschlussdaten bestehen, erfordert eine Reihe von «Gegenkräften», die eine faire Berichterstattung erzwingen sollen. Dazu gehören:

- **Grundsätze ordnungsmässiger Rechnungslegung:** Aufgrund der existierenden Ermessensspielräume ist es von hoher Bedeutung, dass sich die Unternehmen bewusst sind, dass mit den Grundsätzen ordnungsmässiger Rechnungslegung ein Fundament zur Verfügung gestellt wird, das bei Interpretationsfragen im Accounting eine wichtige Entscheidungshilfe darstellt. Die Grundsätze ordnungsmässiger Rechnungslegung unterstützen die für das Reporting verantwortlichen Instanzen im Interesse einer willkürfreien Handhabung der Rechnungslegung.
- **Accountingstandards:** Auch die nationalen und internationalen Accountingstandards leisten einen zentralen Beitrag zur Reduktion von Earnings Management. Es ist das erklärte Ziel der Standard Setter, die Ermessensspielräume beim Reporting einzuengen und ein faires Reporting zu erzwingen. Dazu werden immer aufwendigere und detailliertere Regelwerke angeboten und – soweit Unternehmen kotiert sind – von den Börsen auch durchgesetzt.
- **Wirtschaftsprüfung:** Hauptaufgabe der externen Revision ist die Verifizierung der Ordnungsmässigkeit der Rechnungslegung des Unternehmens. Der Aussenstehende erhält dank der Wirtschaftsprüfung ein unabhängiges Urteil über die Ordnungsmässigkeit der präsentierten Daten. Insbesondere wird ihm bestätigt, ob die Jahresrechnung und – soweit vorhanden – die Konzernrechnung den gesetzlichen Vorschriften, den Statuten und dem angewendeten Accountingstandard entspricht. Im Weiteren wird er informiert, ob ein internes Kontrollsystem existiert.
- **Corporate Governance:** Erfahrungen in der Praxis zeigen, dass auch detaillierte gesetzliche Regelungen oder Empfehlungen Earnings Management nicht verhindern können. Es ist deshalb wichtig, dass Unternehmen funktionierende Kontrollmechanismen auf höchster Ebene einführen. Element eines solchen Konzepts ist der Nachweis der Existenz eines internen Kontrollsystems (in der Schweiz seit 2008 gesetzlich verankert) sowie eine gelebte «Good Governance».
- **Verwaltungsrat und Audit Committee:** Der Verwaltungsrat ist für die kritische Prüfung sowie die Genehmigung der Finanzberichte zuhanden der Generalversammlung zuständig. Dabei erfordert das Konzept funktionierender «Checks and Balances» eine aktive Kommunikation zwischen Verwaltungsrat und oberster Geschäftsleitung. In vielen Unternehmen ist die Wahrnehmung dieser für eine faire Berichterstattung entscheidenden Aufgabe an ein Audit Committee delegiert. Voraussetzung für eine Erfolg versprechende Zusammenarbeit zwischen Audit Committee und Management ist, dass die Mehrheit der Mitglieder des Audit Committees und die Verantwortlichen der obersten Geschäftsleitung über fundierte Kenntnisse im Accounting verfügen.

4 Analyse von Abschlüssen

41 Wesen und Bedeutung der Abschlussanalyse

Ziel der Abschlussanalyse

Ziel der Analyse von Abschlüssen ist es, einen möglichst umfassenden Einblick in die aktuelle Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des untersuchten Unternehmens zu erhalten. Finanzielle Kennzahlen leisten dabei eine wertvolle Hilfe, indem sie die Fülle verfügbarer Informationen auf einige wenige, ausgewählte Ratios konzentrieren und Quervergleiche zwischen Unternehmen erlauben. Sie ermöglichen ein rasches Erkennen von Trends, Sonderfaktoren und Ausreißern. Die Interpretation der Daten setzt Vergleichsmassstäbe voraus. Zu den wichtigsten Vergleichsmöglichkeiten gehören:

- **Zeitvergleiche:** Bei dieser Methode wird mit Hilfe von Daten aus früheren Perioden die Entwicklung über die Zeit analysiert.
- **Betriebsvergleiche:** Im Zentrum steht eine vergleichende Darstellung von Unternehmen derselben Branche.
- **Soll-Ist-Vergleich:** Diese Methode beruht auf einer Gegenüberstellung von effektiven Zahlen und Daten mit Vorgabecharakter.

Kennzahlen

Kennzahlen entstehen, wenn zwei oder mehrere betriebswirtschaftliche Grössen in Beziehung zueinander gesetzt werden. Als Kriterien dienen Ursache-/Wirkungs-Relationen oder die Darstellung einer Teilgrösse am übergeordneten Ganzen. Anstelle einzelner Ratios gelangen häufig Kennzahlensysteme zur Anwendung, welche die Veränderung einer spezifischen Spitzenkennzahl anhand ihrer Komponenten erläutern.

Die Beurteilung eines Unternehmens auf Basis von Kennzahlen hat stets aufgrund einer Gesamtperspektive zu erfolgen:

- **Strategieanalyse:** Dazu gehört eine Analyse der Branchenstruktur, der Anspruchsgruppen sowie der gewählten Strategie des Unternehmens.
- **Accountinganalyse:** Sie besteht aus einer Analyse der gewählten Grundsätze der Rechnungslegung, der Informationsgestaltung und -verbreitung.
- **Kennzahlenanalyse:** Die Kennzahlenanalyse selbst ist eine wesentliche Voraussetzung für die Zukunftsprognose (Prognose künftiger Gewinn-, Cash Flow- und Dividendenströme) sowie für die Unternehmensbewertung (Beurteilung des Werts des Unternehmens als Ganzes und einzelner Teilbereiche).

Durch eine solche ganzheitliche Betrachtung wird der volle Stellenwert der Kennzahlenanalyse ersichtlich (vgl. Abb. VI/33).

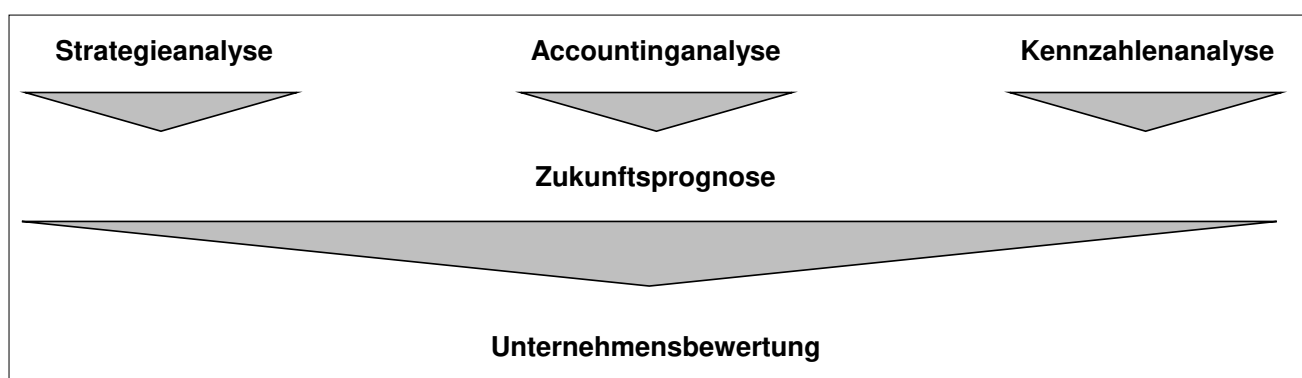


Abbildung VI/33: Framework zur Abschlussanalyse und Unternehmensbewertung

Qualität der Aussagen von Kennzahlen

Für die Ermittlung und Interpretation konkreter Kennzahlen lassen sich eine Reihe von Problembereichen identifizieren:

- **Kennzahlenauswahl:** Gesucht sind finanzielle Kenngrößen mit einem hohen Informationsgehalt bezüglich eines bestimmten Analyseziels. Werden zu viele Ratios einbezogen, geht die Übersicht verloren, und ein Teil der Information ist redundant. Umgekehrt besteht die Gefahr, dass wichtige Angaben unbemerkt bleiben. Ideal ist ein Kennzahlenset mit hoher Korrelation zu weggelassenen Ratios, jedoch ohne allzu starke Überschneidungen.
- **Datenqualität und -verfügbarkeit:** Die Angaben des finanziellen Rechnungswesens sind in hohem Masse subjektiv geprägt. Trotz Anwendung anerkannter Rechnungslegungsnormen bestehen zahlreiche Unterschiede sowohl innerhalb eines Accountingstandards als auch zwischen den verschiedenen Regelwerken. Für Vergleichszwecke ist eine sorgfältige Aufbereitung des Zahlenmaterials unumgänglich. Bei Daten für kleine, nicht kotierte Unternehmen oder bei Angaben auf Segments- bzw. Produktebene stellt sich zusätzlich das Problem fehlender Daten.
- **Beobachtungszeitraum:** Der Erstellungszeitpunkt von Bilanz und Erfolgsrechnung ist mehr oder weniger willkürlich und steht selten in Einklang mit dem operativen Geschäftszyklus. Vor allem saisonale Schwankungen kommen nur beschränkt zum Ausdruck. Ausserdem kann mit buchhalterischen Massnahmen gezielt Bilanzpolitik im Hinblick auf eine Verbesserung der finanziellen Eckwerte betrieben werden (Window Dressing).
- **Grösseneffekte:** Der Vergleich zweier, unterschiedlich grosser Unternehmen beruht auf der impliziten Annahme der Proportionalität. Das Verhältnis zwischen dem jeweiligen Zähler und Nenner wird als unabhängig von der Unternehmensgrösse betrachtet. Empirisch ist dieser Zusammenhang jedoch keineswegs gesichert.
- **Negative Zahlen und kleine Grössen im Nenner:** Unbedacht übernommen führen beide Phänomene zu rechnerisch korrekten, jedoch inhaltlich falschen Aussagen. So ergibt z.B. ein Verlust in Kombination mit einem negativen Eigenkapital eine positive Eigenkapital-Rendite, tatsächlich ist das Unternehmen jedoch weit von einer Verzinsung des risikotragenden Kapitals entfernt.

Konzept einer Kennzahlenanalyse

Inhaltlich lässt sich die Kennzahlenanalyse in fünf Bereiche gliedern (vgl. Abb VI/34). Bei der **Rentabilität** steht die Frage nach dem Verhältnis zwischen dem generierten Einkommen und dem investierten Kapital im Vordergrund. Die **Liquidität** beschäftigt sich mit der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit. Bei der **Vermögensstruktur** wird die operative Nutzung des vorhandenen Vermögens untersucht. Das **Risiko** bezieht sich primär auf die Kapitalstruktur und die damit verbundenen Zins- und Rückzahlungsverpflichtungen. Der **Kapitalmarkt** schliesslich beleuchtet die von aussen an ein Unternehmen herangetragenen Gewinn- und Wachstumserwartungen.

Kennzahlen zur Analyse der aktuellen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

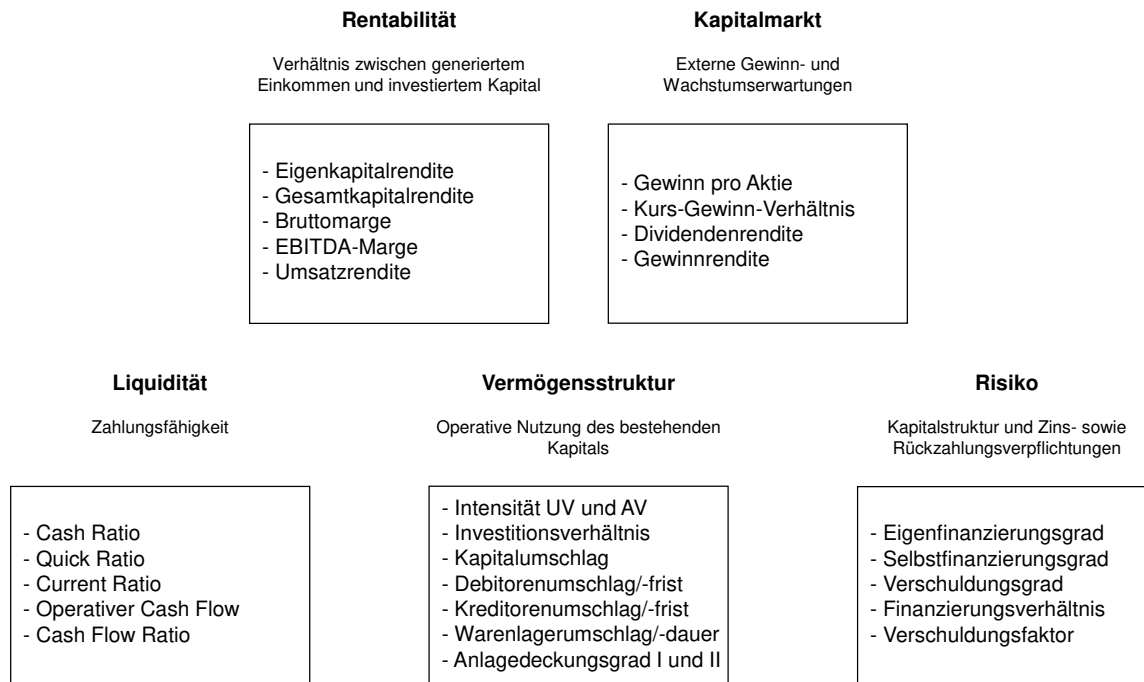


Abbildung VI/34: Übersicht zur Kennzahlenanalyse

Beispiel zur Kennzahlenanalyse

Im Folgenden werden zu jedem Analysebereich einige repräsentative Ratios vorgestellt. Im Einzelfall hat diese Auswahl individuell und zweckbezogen zu erfolgen. Neben der Formel für die Berechnung der jeweiligen Ratios werden immer auch die Werte für die nachfolgende fiktive Aktiengesellschaft gezeigt (vgl. Abbildung VI/35 und VI/36).

| Aktiven | 1.1.20X1 | 31.12.20X1 | Passiven | 1.1.20X1 | 31.12.20X1 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------------------|------------|------------|
| Kasse | 8 | 6 | Kreditoren | 253 | 256 |
| Postguthaben | 16 | 20 | Garantierückstellungen | 12 | 14 |
| Bankguthaben | 23 | 20 | Kfr. Fremdkapital | 265 | 270 |
| Debitoren | 240 | 220 | | | |
| ./. Delkredere | <u>- 12</u> | <u>- 11</u> | | | |
| Warenlager | 410 | 420 | Darlehensschuld | 265 | 250 |
| Transitorische Aktiven | 15 | 15 | Hypothekarschuld | 500 | 550 |
| Umlaufvermögen | 700 | 690 | Lfr. Fremdkapital | 765 | 800 |
| Mobilien | 300 | 380 | | | |
| ./. WB Mobilien | <u>- 100</u> | <u>- 140</u> | | | |
| Fahrzeuge | 100 | 100 | | | |
| ./. WB Fahrzeuge | <u>- 20</u> | <u>- 40</u> | | | |
| Immobilien | 1 000 | 1 100 | Aktienkapital | 500 | 500 |
| ./. WB Immobilien | <u>- 200</u> | <u>- 250</u> | Reserven | 250 | 270 |
| Anlagevermögen | 1 080 | 1 150 | Eigenkapital | 750 | 770 |
| Total | 1 780 | 1 840 | Total | 1 780 | 1 840 |

Abbildung VI/35: Bilanz einer fiktiven Aktiengesellschaft (in Tausend)

| Aufwand | | Erfolgsrechnung pro 20X1 | | Ertrag |
|---------------------------|--------------|--------------------------|--|--------------|
| Warenaufwand | 2 100 | Warenertrag | | 2 800 |
| Bruttogewinn | 700 | | | |
| | <u>2 800</u> | | | <u>2 800</u> |
| Personalaufwand | 400 | Bruttogewinn | | 700 |
| Garantieaufwand | 7 | | | |
| Abschreibungen Mobilien | 40 | | | |
| Abschreibungen Fahrzeuge | 20 | | | |
| Abschreibungen Immobilien | 50 | | | |
| Debitorenverluste | 3 | | | |
| Übriger Aufwand | 80 | | | |
| Zinsaufwand | 20 | | | |
| Gewinn | 80 | | | |
| | <u>700</u> | | | <u>700</u> |

Abbildung VI/36: Erfolgsrechnung einer fiktiven Aktiengesellschaft (in Tausend)

Für die Berechnung der einzelnen Ratios sind folgende Zusatzinformationen erforderlich:

| | |
|--|-----------|
| – Cash Flow aus Betriebstätigkeit 20X1 | 204 000 |
| – liquiditätswirksamer Aufwand 20X1 | 2 615 000 |
| – Anzahl Aktien (nominal 100) | 5 000 |
| – Börsenkurs Ende 20X1 | 200 |
| – Ausgeschüttete Dividende 20X1 | 60 000 |

42 Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

421 Rentabilität und Liquidität

1. **Analyse der Rentabilität.** Die Kennzahlen zur Rentabilität sind die wohl wichtigsten Anhaltspunkte für die Beurteilung der operativen Leistungskraft eines Unternehmens. Insbesondere die aktuelle und potenzielle Anlegerschaft ist zur Fundierung ihrer Investitionsentscheide an Informationen über den Erfolgsverlauf interessiert. Wird es einem Unternehmen auch in Zukunft gelingen, nachhaltige Gewinne zu erarbeiten? Kann das bisherige Ertragswachstum beibehalten werden oder droht eine Einbusse? Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird erst dann ein ökonomischer Gewinn erzielt, wenn sämtliche Kosten – inklusive der kalkulatorischen Eigenkapitalverzinsung – gedeckt sind.

Bei der Kalkulation der Rendite wird eine Gewinngrösse zum investierten Kapital bzw. generierten Umsatz ins Verhältnis gesetzt. Die praktische Umsetzung erweist sich häufig als komplexe Angelegenheit. Entscheidungen über die Art der einzubeziehenden Gewinngrösse (z.B. Reingewinn,

Betriebsgewinn oder Bruttogewinn), die zu wählende Bezugsbasis (z.B. Eigenkapital, Gesamtkapital oder betrieblich gebundenes Kapital) sowie die anzuwendende Verzinsung (z.B. vor oder nach Abzug der Fremd- bzw. Eigenkapitalzinsen) sind erforderlich. Es erstaunt daher nicht, dass in Theorie und Praxis keine einheitliche Definition der Renditekennzahlen existiert, sondern je nach konkretem Untersuchungsgegenstand unterschiedliche Varianten zum Einsatz gelangen. Der Offenlegung der Berechnungsgrundlagen kommt unter diesen Umständen eine wichtige Bedeutung zu.

Erfolg durch Nutzung Kapital

a) **Eigenkapitalrendite (ROE = Return on Equity).** Diese Kennzahl ermittelt die Verzinsung des Eigenkapitals. Die Kernaussage der Eigenkapitalrendite bezieht sich auf die Effizienz des Mitteleinsatzes aus Sicht der Inhaber und gilt als eine der wichtigsten Steuerungs- und Beurteilungsgrößen der operativen Leistungsfähigkeit. Im direkten Quervergleich sind branchentypische Eigenheiten, die individuelle Finanzierungssituation sowie das geschäftsspezifische Risiko angemessen zu berücksichtigen. Für die Berechnung wird der Reingewinn – allenfalls bereinigt um ausserordentliche und betriebsfremde Aufwands- und Ertragspositionen – zum durchschnittlichen, während einer Periode gebundenen Eigenkapital in Relation gesetzt.

$$\text{Eigenkapitalrendite (ROE)} = \frac{\text{Reingewinn}}{\text{Ø Eigenkapital}} * 100\% = \frac{80}{760} * 100\% = 10.5\%$$

b) **Gesamtkapitalrendite (ROA = Return on Assets).** Diese Kennzahl gilt als zentrale finanzwirtschaftliche Zielgrösse eines Unternehmens. Einerseits misst sie die Fähigkeit des Managements zur wirtschaftlich optimalen Nutzung des investierten Vermögens (Aktivseite der Bilanz) und andererseits zeigt sie die gesamten Rückflüsse an die Kapitalgeber, losgelöst von der konkreten Finanzierungsform (Passivseite der Bilanz). Die Gesamtkapitalrendite ermittelt somit die Verzinsung des Eigenkapitals unter Berücksichtigung der Fremdkapitalzinsen. Daher sind die Fremdkapitalzinsen in die Berechnung einzubeziehen.

$$\begin{aligned} \text{Gesamtkapitalrendite (ROA)} &= \frac{\text{Reingewinn} + \text{Zinsen}}{\text{Ø Gesamtkapital}} * 100\% \\ &= \frac{80 + 20}{1\,810} * 100\% = 5.5\% \end{aligned}$$

Erfolg durch Umsatz

c) **Gewinnmargen und Umsatzrenditen.** Die zweite Kategorie von Rentabilitätskennzahlen untersucht den Zusammenhang zwischen dem erwirtschafteten Erfolg und dem zumeist wichtigsten Gewinntreiber, dem operativen Umsatz. Hohe Verkaufserlöse ohne entsprechende Gewinne stellen auf Dauer keine Option dar, weshalb das Umsatzwachstum stets auf seine Rentabilitätsfolgen zu prüfen ist. Die Bruttomarge (oft auch Handelsmarge genannt) erfasst das Verhältnis zwischen Warenaufwand (Handelsbetrieb) und Nettoerlös bzw. zwischen Herstellungskosten der verkauften Ware (Fabrikationsbetrieb) und Nettoerlös, ohne durch die Verwaltungs- und Vertriebskosten, die Investitions- und Finanzierungstätigkeit sowie die Steuern belastet zu werden. Je nach Informationsbedarf können einzelne Aufwandskomponenten dazugezählt werden, um ein von bestimmten Elementen unverfälschtes Ergebnis zu erhalten. Auf Stufe EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization) z.B. resultiert ein von willkürlichen Abschreibungen auf Sachanlagen und Amortisationen auf immateriellen Gütern unverzerrtes Bild. Schliesslich

verdeutlicht die Umsatzrendite (ROS = Return on Sales) den pro Umsatzwerteinheit im Unternehmen verbleibenden Reingewinn.

$$\begin{aligned}\text{Bruttomarge} &= \frac{\text{Bruttogewinn}}{\text{Nettoerlös}} * 100\% = \frac{700}{2\,800} * 100\% \\ &= 25\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{EBITDA-Marge} &= \frac{\text{Reingewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen}}{\text{Nettoerlös}} * 100\% \\ &= \frac{80 + 20 + 110}{2\,800} * 100\% = 7.5\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Nettomarge} = \text{Umsatzrendite (ROS)} &= \frac{\text{Reingewinn}}{\text{Nettoerlös}} * 100\% = \frac{80}{2\,800} * 100\% \\ &= 2.9\%\end{aligned}$$

2. **Analyse der Liquidität.** Die Fähigkeit der Unternehmen, den Zahlungsansprüchen jederzeit Folge zu leisten, gilt als zentrale unternehmerische Rahmenbedingung. Eine Abweichung von dieser Bedingung kann die Existenz ernsthaft bedrohen. Vor allem die kurzfristigen Finanzgläubiger und Lieferanten haben ein hohes Interesse an einer laufenden Überwachung der Liquidität. Langfristig wird jedoch das Rentabilitätsziel höher als die Liquiditätssicherung eingestuft, da genügend Zahlungsmittel zwar eine notwendige, nicht aber hinreichende Voraussetzung für den Erfolg darstellen. Grundsätzlich wird zwischen dispositiver und struktureller Liquidität unterschieden, wobei die beiden wichtigsten Geldquellen, die kurzfristig geldnahen Guthaben auf der Aktivseite der Bilanz sowie die Generierung von Cash im Verlauf der regulären Geschäftstätigkeit, zum Ausdruck kommen.

Analyse Liquidität aus statischer Sicht

a) **Dispositive Liquidität.** Bei diesem bestandesorientierten Konzept wird untersucht, inwieweit die in einem bestimmten Zeitpunkt vorhandenen flüssigen oder geldnahen Mittel in der Lage sind, die kurzfristig erwarteten Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Dazu wird eine horizontale Verknüpfung liquiditätsrelevanter Aktivposten mit den kurzfristigen Verbindlichkeiten vorgenommen.

$$\begin{aligned}\text{Cash Ratio (Liquiditätsgrad I)} &= \frac{\text{flüssige Mittel}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100\% \\ &= \frac{46}{270} * 100\% = 17\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Quick Ratio (Liquiditätsgrad II)} &= \frac{\text{flüssige Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100\% \\ &= \frac{46 + 209}{270} * 100\% = 94.4\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Current Ratio (Liquiditätsgrad III)} &= \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100\% \\
 &= \frac{690}{270} * 100\% = 255.6\%
 \end{aligned}$$

Die aussagekräftigste Kennzahl stellt die Quick Ratio dar. Diese stellt Geld und kurzfristig realisierbare Positionen des Umlaufvermögens dem kurzfristigen Fremdkapital gegenüber. Im Gegensatz zur Current Ratio bleibt das Warenlager von der Analyse ausgeschlossen, um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass bei physischen Warenlagervorräten sowohl das Realisieren als auch die Höhe einer Umwandlung in flüssige Mittel mit erheblichen Unsicherheiten behaftet sind. Gegenüber der Cash Ratio erfolgt die Abgrenzung über den Einbezug der Debitoren. Es wird angenommen, dass die ausstehenden Kundenforderungen innert nützlicher Frist beglichen werden und die gebildeten Wertberichtigungen die effektiven Zahlungsausfälle abzudecken vermögen. Liquiditätsgradkennzahlen sind statische Grössen und erlauben daher nur bedingt Rückschlüsse auf die zukünftigen Zahlungsströme.

Analyse Liquidität aus dynamischer Sicht

b) **Strukturelle Liquidität.** Bei diesem Konzept steht die Frage im Zentrum, ob die operative Nutzung des Betriebsvermögens geeignet ist, einen Beitrag an die künftigen Liquiditätsverpflichtungen zu leisten. Vor allem der Cash Flow erlangt in diesem stromgrössenorientierten Konzept eine hohe Bedeutung, dient er doch als Massgrösse für die Innenfinanzierungskraft des Unternehmens, d.h. den Zufluss an selbst erarbeiteten flüssigen Mitteln aus Betriebstätigkeit.

$$\begin{aligned}
 \text{Cash Flow Ratio} &= \frac{\text{Cash Flow aus Betriebstätigkeit}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100\% = \frac{204}{270} * 100\% \\
 &= 75.6\%
 \end{aligned}$$

422 Vermögensstruktur und Finanzierungsrisiko

Vermögensstruktur

1. **Analyse der Vermögensstruktur.** Mit Hilfe der Kennzahlen zur Vermögensstruktur wird untersucht, ob dem Management eine effiziente Nutzung der Investitionen gelungen ist, und zwar in Bezug auf die Zusammensetzung, den Umschlag und die Finanzierung des Vermögens. In der Bilanz eines Unternehmens schlägt sich die operative Tätigkeit primär in den Konten «Debitoren», «Kreditoren», «Warenlager» und «Anlagen» nieder. Zusätzlich existieren zahlreiche andere potenzielle zukünftige Nutzenzugänge ohne Gegenleistungen (= Aktiven), die nur unter bestimmten Bedingungen, häufig sogar überhaupt nicht, im finanziellen Rechnungswesen in Erscheinung treten. Angaben zu Leasinggeschäften, immateriellen Gütern wie Forschung und Entwicklung sowie derivativen Finanzinstrumenten sollten – wenn nicht in der Bilanz – zumindest im Anhang zur Jahresrechnung ersichtlich sein. Eng mit der Unvollständigkeit der Bilanz ist die Frage der Bewertung verknüpft. Da es den Gesetzen und Standards zur Rechnungslegung nur ansatzweise gelingt, die grundsätzlich subjektive Wertfindung objektiv fassbar zu machen, verbleibt ein erheblicher Ermessensspielraum

a) **Intensitätsgrad und Investitionsverhältnis.** Die Zusammensetzung der Aktivseite gibt Hinweise auf das Investitionsvolumen eines Unternehmens und dient als Indikator für die Kapitalbindung und damit für das operative Geschäftsrisiko. Je höher der Anteil des langfristig gebundenen Anlagevermögens, desto anfälliger reagiert das Unternehmen auf konjunkturelle Schwankungen und desto länger ist tendenziell die Amortisationsdauer für die getätigten Investitionen. Ein hohes relatives Umlaufvermögen hingegen bewirkt einen ständigen Druck zur effizienten Warenlager- und Debitorenbewirtschaftung. Vor allem das Warenlager ist vielfältigen Einflüssen, wie unerwartetem Preiszerfall, Verderblichkeit oder Änderungen im Konsumverhalten, ausgesetzt. Als Kennzahlen, welche diese Wechselwirkungen zum Ausdruck bringen, eignen sich die Intensität des Umlauf- und Anlagevermögens sowie das Investitionsverhältnis.

$$\begin{aligned}\text{Intensität der Umlaufvermögens} &= \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\% \\ &= \frac{690}{1\,840} * 100\% = 37.5\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Intensität des Anlagevermögens} &= \frac{\text{Anlagevermögen}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\% \\ &= \frac{1\,150}{1\,840} * 100\% = 62.5\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Investitionsverhältnis} &= \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Anlagevermögen}} * 100\% \\ &= \frac{690}{1\,150} * 100\% = 60\%\end{aligned}$$

Nutzung des Kapitals

b) **Umschlagskennzahlen.** Umschlags- oder Aktivitätskennzahlen zeigen die Beziehung zwischen dem aktuellen Leistungsniveau und den dafür benötigten Investitionen. In ihrer Grundform bestehen sie aus einer Erfolgsgrösse dividiert durch die entsprechende Bilanzposition und verdeutlichen die pro investierte Geldeinheit erzielten Erträge bzw. angefallenen Aufwendungen. Grundsätzlich gilt, je höher der Umschlag, desto besser die betriebliche Kapitalnutzung, was Rückschlüsse auf die Profitabilität und Liquidität zulässt. Aus der Verbindung von Bilanz und Erfolgsrechnung lassen sich Aussagen bezüglich des Kapitalbedarfs herleiten.

$$\text{Kapitalumschlag} = \frac{\text{Nettoerlös}}{\text{Ø Gesamtkapital}} = \frac{2\,800}{1\,810} = 1.5x$$

$$\text{Debitorenumschlag} = \frac{\text{Umsatz gegen Rechnung}}{\text{Ø Debitorenbestand}} = \frac{2\,800}{218.5} = 12.8x$$

$$\text{Debitorenfrist} = \frac{365 \text{ Tage}}{\text{Debitorenumschlag}} = \frac{365}{12.8} = 28 \text{ Tage}$$

$$\begin{aligned} \text{Kreditorenumschlag} &= \frac{\text{Einkauf gegen Rechnung}}{\text{Ø Kreditorenbestand}} \\ &= \frac{\text{Warenaufwand} \pm \text{Lageränderung}}{\text{Ø Kreditorenbestand}} \\ &= \frac{2\,100 + 10}{254.5} = 8.3x \end{aligned}$$

$$\text{Kreditorenfrist} = \frac{365 \text{ Tage}}{\text{Kreditorenumschlag}} = \frac{365}{8.3} = 43 \text{ Tage}$$

$$\text{Warenlagerumschlag} = \frac{\text{Warenaufwand}}{\text{Ø Warenlagerbestand}} = \frac{2\,100}{415} = 5.1x$$

$$\text{Warenlagerdauer} = \frac{365 \text{ Tage}}{\text{Warenlagerumschlag}} = \frac{365}{5.1} = 71 \text{ Tage}$$

Deckungsgrade

c) **Deckungsgrade.** Basierend auf der goldenen Bilanzregel, die besagt, dass langfristig gebundene Vermögenspositionen durch langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital zu finanzieren sind, erfolgt die Berechnung der Anlagendeckungsgrade. Im Zentrum steht die Fristenkongruenz zwischen Kapitalbindung und Finanzierung. In einer weiterführenden Analyse wären zusätzlich die Aktiv- und Passivseite der Bilanz gemäss ihrer rechtlichen bzw. betriebswirtschaftlichen Fälligkeitsstruktur zu gliedern, um allfällige Finanzierungs- sowie Anlagelücken zu eruieren. Ebenso von Interesse wären Angaben zur Zinsbindung und Währungszusammensetzung. Zur Analyse der horizontalen Bilanzrelationen werden der Anlagendeckungsgrad I und II verwendet.

$$\text{Anlagendeckungsgrad I} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} * 100\% = \frac{770}{1\,150} * 100\% = 67\%$$

$$\begin{aligned} \text{Anlagendeckungsgrad II} &= \frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}} * 100\% \\ &= \frac{770 + 800}{1\,150} * 100\% = 136.5\% \end{aligned}$$

2. **Analyse des Finanzierungsrisikos.** Die Aufteilung der Passiven in Fremd- und Eigenkapital sowie die damit verbundenen Zahlungsströme (Zinsen, Dividenden, Kapitaleinzahlungen und -rückzahlungen) erlauben einen Einblick in das Risikoverhalten und die Risikoposition des Unternehmens. Dabei gilt folgender Zusammenhang: Je höher der Fremdkapitalanteil, desto höher die Rendite des Eigenkapitals, aber nur solange die Rendite des Gesamtkapitals die Verzinsung des Fremdkapitals übertrifft. Zugleich ist zu beachten, dass das Risiko der Eigenkapitalgeber mit zunehmender Verschuldung ansteigt. Eine Beurteilung der Kapitalstruktur hat daher stets vor dem Hintergrund einer Risiko-/Rendite-Abwägung zu erfolgen. Ebenfalls relevant ist die Frage der Vollständigkeit der Erfassung allfälliger nicht bilanzierter, potenzieller zukünftiger Nutzenabgänge ohne Gegenleistung (= Passiven). Der Einbezug von Verpflichtungen aus z.B. Leasingkontrakten, schwebenden Geschäften, Rückstellungen gehört ebenso zur Abschlussbereinigung wie die eindeutige Zuordnung von Passivposten zum Fremd- oder Eigenkapital (z.B. latente Steuern oder Rückstellungen mit Reservecharakter).

Finanzierungsverhältnisse

a) **Eigen- und Selbstfinanzierungsgrad.** Neben Risiko-/Rendite-Überlegungen hängt der Entscheid zugunsten einer Fremd- oder Eigenfinanzierung von zahlreichen weiteren Faktoren ab, wie z.B. den Kosten für die Kapitalbeschaffung, dem Mitspracherecht, der Dauer der Kapitalüberlassung, konkreten Haftungsverhältnissen oder einer Beteiligung am betrieblichen Erfolg. Es ist die Aufgabe der Unternehmensleitung, unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Rechte und Pflichten, der Informations- und Transaktionskosten, der steuerlichen Aspekte sowie der eigenen Motive und Anreize, eine möglichst optimale Kapitalstruktur zu definieren. Ein hoher Eigenkapitalanteil, gemessen am Eigenfinanzierungsgrad, gilt als Zeichen für unternehmerische Unabhängigkeit und Bonität, steht aber zugleich in einem gewissen Widerspruch zur Rentabilität, handelt es sich doch den Risiken entsprechend um eine teure Finanzierungsquelle. Der Selbstfinanzierungsgrad zeigt, inwieweit es einem Unternehmen gelungen ist, nach Ausschüttung der Dividenden das betriebliche Wachstum aus eigener Kraft voranzutreiben.

$$\text{Eigenfinanzierungsgrad} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\% = \frac{770}{1\,840} * 100\% = 41.8\%$$

$$\begin{aligned} \text{Selbstfinanzierungsgrad} &= \frac{\text{einbehaltene Gewinne}}{\text{Eigenkapital}} * 100\% \\ &= \frac{270}{770} * 100\% = 35.1\% \end{aligned}$$

Verschuldungsverhältnisse

b) **Verschuldungskennzahlen.** Dieser Bereich der Kennzahlen berücksichtigt bei der Analyse die Gläubigerperspektive. Im Vordergrund steht die uneingeschränkte Fähigkeit zur Begleichung der Zinsen sowie zur Rückzahlung der Schulden. Eine Unterscheidung zwischen operativen Verpflichtungen ohne explizite Zinslast (z.B. Kreditoren) und Finanzschulden ist sinnvoll. Als Differenz aus Letzteren und den flüssigen Mitteln resultiert die Netto-Finanzsituation, die entweder als Net Cash oder als Net Debt eine Aussage zu den zinspflichtigen Kapitalien und zur damit einhergehenden Fixkostenbelastung erlaubt. Aus steuerlicher Sicht ist ausserdem die Abzugsfähigkeit der Zinskosten zu beachten. Folgende Kennzahlen liefern Hinweise zur Verschuldung:

$$\text{Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\% = \frac{1\,070}{1\,840} * 100\% = 58.2\%$$

$$\text{Finanzierungsverhältnis} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}} * 100\% = \frac{1\,070}{770} * 100\% = 139\%$$

$$\begin{aligned} \text{Verschuldungsfaktor} &= \frac{\text{Effektivverschuldung}}{\text{Cash Flow aus Betriebstätigkeit}} \\ &= \frac{\text{Fremdkapital} - \text{flüssige Mittel} - \text{Debitoren}}{\text{Cash Flow aus Betriebstätigkeit}} \\ &= \frac{1\,070 - 46 - 209}{204} = 4 \end{aligned}$$

43 Einschätzung des Unternehmens durch den Kapitalmarkt

Kotierte Gesellschaften stehen unter ständiger Beobachtung des Kapitalmarkts. Anlegerinnen und Anleger verlangen zur Fundierung ihrer Investitionsentscheide Angaben zum Risiko-/Rendite-Profil der verfügbaren Anlagen. Der Börse als Informationsplattform kommt eine wichtige Bedeutung zu, da in einem effizienten Kapitalmarkt die vorherrschenden Aktienkurse jederzeit den aktuellen Wissensstand antizipieren. Die Auffassung, dass neue Informationen rasch und weitgehend vollständig in den Börsenkursen verarbeitet werden, gilt heute als akzeptiert, obwohl immer wieder Marktanomalien, wie z.B. der Januar- oder ein Grösseneffekt und vermeintlich irrationale Verhaltensweisen, wie beispielsweise die Tendenz zur Selbstüberschätzung, eine Aversion gegenüber dem Ausweis von Verlusten oder Herdentrieb, empirisch nachgewiesen werden können. Die Tatsache, dass den beobachtbaren Aktienkursen ein hoher, jedoch kein vollständiger Informationsgehalt zugestanden wird, macht sie zum idealen, objektiven Vergleichsmassstab für die Berechnung kapitalmarktorientierter Kennzahlen. Die Kombination einer Accountinggrösse mit dem Börsenkurs soll Einblicke in die Zukunftsperspektiven eines Unternehmens ermöglichen, eingeschätzt durch neutrale Marktkräfte.

Performance aus externer Sicht

1. **Gewinn pro Aktie (EPS = Earnings per Share).** Obwohl kein unmittelbarer Kapitalmarktbezug hergestellt wird, dient diese Kennzahl als Leistungsmass und zentrale Inputgrösse für die Ermittlung weiterführender Kennzahlen. Für die Berechnung sind die Grössen «Gewinn» und «Anzahl Aktien» näher zu präzisieren. Bei der Grundvariante wird der Reingewinn durch den zeitgewichteten Durchschnitt der ausstehenden Titel dividiert. Im Idealfall werden mit Blick auf die Unternehmensbewertung Prognosezahlen verwendet.

$$\text{Gewinn pro Aktie (EPS)} = \frac{\text{Reingewinn}}{\text{Ø Anzahl ausstehende Aktien}} = \frac{80\,000}{5\,000} = 16$$

2. **Marktrenditen.** Die Performance eines Unternehmens lässt sich nicht nur mit Rechnungswesendaten, sondern auch mit Marktangaben überprüfen. Bei der Dividendenrendite interessieren die effektiven Rückflüsse an die Investoren, d.h. die Dividenden- und Kapitalzahlungen, allenfalls unter Berücksichtigung von Steuereffekten. Dabei ist zu beachten, dass für eine vollständige Renditekalkulation zusätzlich auch die Kursgewinne und -verluste miteinzubeziehen sind. Die Gewinnrendite (Earnings Yield) verkörpert den Kehrwert des Kurs-Gewinn-Verhältnisses und zeigt die Verzinsung des marktbewerteten Eigenkapitals durch den Periodenerfolg. Aus einem Vergleich mit der Rendite risikofreier Kapitalanlagen (z.B. langfristige Staatsanleihen) resultiert ein Mass für die Risikoprämie des Markts.

$$\text{Dividendenrendite} = \frac{\text{Dividende pro Aktie}}{\text{Börsenkurs}} * 100\% = \frac{12}{200} * 100\% = 6\%$$

$$\text{Gewinnrendite} = \frac{\text{Gewinn pro Aktie}}{\text{Börsenkurs}} * 100\% = \frac{16}{200} * 100\% = 8\%$$

3. **Market Comparables.** Die wohl bekannteste Kennzahl zur relativen Beurteilung kotierter Unternehmen ist das Kurs-Gewinn-Verhältnis (PER = Price Earnings Ratio). Diese Grösse zeigt, wie oft der Reingewinn im aktuellen Aktienkurs enthalten ist, bzw. wie stark die Kapitalmärkte die zukünftigen Gewinnchancen auf den heutigen Zeitpunkt diskontieren. Eine im Vergleich zum Gesamtmarkt oder zur Branche tiefe PER deutet auf eine mögliche Unterbewertung und damit auf eine Kaufgelegenheit hin. Als weitere Ursachen kommen aber auch eine schwache Gewinndynamik, das allgemeine Zinsniveau, die Qualität der publizierten Gewinne oder Unsicherheiten in Bezug auf die künftige Entwicklung in Frage. Eine hohe PER lässt sich in umgekehrter Weise interpretieren.

$$\text{Kurs-Gewinn-Verhältnis (PER)} = \frac{\text{Börsenkurs}}{\text{Gewinn pro Aktie}} = \frac{200}{16} = 12.5$$

$$\text{Kurs-Cash-Flow-Verhältnis} = \frac{\text{Börsenkurs}}{\text{Cash Flow pro Aktie}} = \frac{200}{40.8} = 4.9$$

5 Betriebliches Rechnungswesen

51 Konzept des betrieblichen Rechnungswesens

511 Einleitung

Betriebliches Rechnungswesen

Das **betriebliche Rechnungswesen** (Betriebsbuchhaltung, Betriebsabrechnung, Kosten- und Leistungsrechnung, Kostenrechnung) ist ein internes Instrument zur Unternehmensführung. Im

Vordergrund steht die Aufbereitung von Daten auf der Ebene einzelner Produkte und/oder Leistungen (z.B. Kosten und Erlöse erstellter Produkte, erbrachter Services). Voraussetzung dafür bilden eine Analyse und Abbildung der unternehmensinternen Beziehungen und Abläufe. Die generierten Daten dienen in aller Regel der Fundierung interner Entscheidungen und werden nicht nach aussen kommuniziert (interne Informationsfunktion).

Die Unternehmen sind bezüglich des Aufbaus und der Handhabung des betrieblichen Rechnungswesens weitgehend frei. Bei der Gestaltung ihrer Systeme berücksichtigen sie deshalb spezifische betriebliche Eigenheiten.

Die für das betriebliche Rechnungswesen erforderlichen Daten sind aus dem finanziellen Rechnungswesen abzuleiten. Dabei sind inhaltliche Abgrenzungen erforderlich. Für die interne Leistungsbeurteilung sind die **effektiv angefallenen Kosten und Erlöse** zu berücksichtigen. So sind z.B. allfällige stille Reserven aufzulösen.

Struktur eines betrieblichen Rechnungswesens

Die grundsätzliche Struktur eines betrieblichen Rechnungswesens besteht aus den drei Modulen Kosten- und Erlösartenrechnung, Kostenstellenrechnung und Kostenträgerrechnung (vgl. Abb. VI/37). Im Einzelnen gelten folgende Gesetzmässigkeiten:

- In der **Kosten- und Erlösartenrechnung** werden alle angefallenen Kosten erfasst und nach einheitlichen Kriterien gegliedert. Wichtige Beispiele einzelner Kostenarten sind Material-, Lohn- und Energiekosten sowie Abschreibungen.
- Die direkten Kosten werden aus der **Kostenartenrechnung** den Produkten in der Kostenträgerrechnung direkt zugerechnet. Beispiele für Einzelkosten sind Rohmaterial sowie Einzellöhne.
- Die indirekten Kosten werden im Rahmen der **Kostenstellenrechnung** genau abgegrenzten Kostenbezirken belastet. Beispiele solcher Kostenstellen sind «Fertigung», «Lager», «Spedition», «Verwaltung und Transportwesen». Die Summe der Kosten je Kostenstelle wird auf die Kostenträger weiterverrechnet.
- In der **Kostenträgerrechnung** werden die Kosten aus der Kostenstellenrechnung den einzelnen Produkten zugerechnet. Damit können die jeweiligen Erlöse mit den anteiligen direkten und indirekten Kosten verglichen und die Ergebnisse je Produkt ermittelt werden.

Abbildung 13/1 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/37: Übersicht zur Kosten- und Leistungsrechnung

512 Direkte und indirekte Kosten

Direkte Kosten

1. Direkte Kosten (Einzelkosten)

Direkte Kosten bzw. Einzelkosten sind dadurch charakterisiert, dass sie den Kostenträgern (z.B. Produkte) direkt zugeordnet werden können. In Industrieunternehmen werden normalerweise direkte Lohn- und Materialkosten unterschieden.

a) **Direkte Lohnkosten.** Bei der Bestimmung der Lohnkosten, die direkt dem Produkt belastet werden, stellen sich zwei Fragen:

- Wie wird der Zeitaufwand der für das Produkt angefallenen Arbeitsleistung ermittelt?
- Zu welchen Stunden- bzw. Tagesansätzen wird dieser verrechnet?

Die Beantwortung der ersten Frage ist relativ einfach. Falls im Unternehmen nach Auftragsnummern gearbeitet wird, notieren die direkt am Produkt beteiligten Mitarbeitenden die Zeiten auf die einzelnen Nummern. Falls die Entlohnung auf der Basis der Anzahl gefertigter Stücke erfolgt, ist die gefertigte Stückzahl festzuhalten.

Die Frage des Kostensatzes, mit dem die geleisteten Arbeitsstunden zu verrechnen sind, wird von vielen Unternehmen ebenfalls auf einfache Weise gelöst, indem sie mit den effektiven Stundenansätzen kalkulieren. In diesem Betrag eingeschlossen sind vielfach die mit dem Lohn direkt zusammenhängenden Sozialkosten. Andere Unternehmen arbeiten mit durchschnittlichen Stundenansätzen.

b) **Direkte Materialkosten.** Auch hier stellt sich die Frage nach der Menge und dem Wert des Materials pro hergestelltes Produkt. Die Quantität wird meistens aufgrund von Lagerbezugsscheinen oder ähnlichen Dokumenten bestimmt. Der Materialwert andererseits wird aufgrund der Einstandspreise der eingekauften Waren (inkl. Kosten für Fracht, Zoll und Lagerung) ermittelt.

Gleichzeitig hängt der jeweils anzuwendende Warenwert von der gewählten Lagerbewertung ab. So resultieren unterschiedliche Warenkosten, je nachdem ob auf der Basis eines FIFO- oder Durchschnittspreisverfahrens gearbeitet wird.

Indirekte Kosten

2. **Indirekte Kosten** (Gemeinkosten)

Die indirekten Kosten bzw. Gemeinkosten werden zunächst sogenannten Kostenstellen zugerechnet. Dabei ist unter einer Kostenstelle eine Recheneinheit zu verstehen, für die die von ihr verursachten Kosten erfasst werden. In der Praxis empfiehlt es sich, eine Kostenstellengliederung zu wählen, die den Verantwortlichkeitsbereichen des Unternehmens entspricht. Nur so wird eine sachgerechte Leistungsbeurteilung ermöglicht.

Die indirekten Kosten lassen sich in echte und unechte Gemeinkosten unterteilen:

- **Echte Gemeinkosten** sind Kosten, die aufgrund der betrieblichen Gegebenheiten nicht direkt zurechenbar sind. Beispiele sind Abschreibungen, Zinskosten, Reinigungskosten.
- **Unechte Gemeinkosten** sind Kosten, die im Prinzip direkt zurechenbar wären, deren direkte Zurechnung aber zu aufwendig ist, wie z.B. der Verbrauch von Hilfsmaterialien oder die Kosten für kleine interne Reparaturen.

Diejenigen Kostenbezirke, in denen der eigentliche Leistungsprozess erfolgt, werden als Hauptkostenstellen bezeichnet. Sie erbringen Leistungen, welche ohne weitere Stufe den Kostenträgern verrechnet werden. In einer Maschinenfabrik könnten dies z.B. sein: «Dreherei», «Fräseerei», «Bohrerei», «Härtereerei», «Schleiferei», «Schlosserei», «Qualitätskontrolle»; in einer Brauerei: «Sudhaus», «Gärkeller», «Lagerkeller», «Fassabfüllung», «Flaschenabfüllung».

Neben den Hauptkostenstellen werden sogenannte Hilfskostenstellen geführt. Darunter sind Kostenbezirke zu verstehen, die Vorleistungen an die Hauptkostenstellen erbringen. In einer Maschinenfabrik werden z.B. folgende Hilfskostenstellen abgegrenzt: «Konstruktion», «Arbeitsvorbereitung», «interne Transporte», «Reparaturen», «Verwaltung». Bei einer Brauerei wären es z.B. «Magazin», «Kesselhaus», «Maschinenhaus», «Werkstätten», «interne Transporte», «Lieferdienst», «Verwaltung».

Eine generell gültige Struktur zur Gliederung der Kostenstellen existiert nicht. Jedes Unternehmen hat eine individuelle Lösung mit eigenen Abgrenzungskriterien zu wählen. Diese hat dem effektiven Leistungserstellungsprozess Rechnung zu tragen. Relevant sind der gewünschte Genauigkeitsgrad und der damit verbundene Aufwand. Generell kann gesagt werden, dass kleinere Maschinenfabriken zwischen 50 und 100, Grossbetriebe weit über 1'000 Kostenstellen führen.

513 Beispiel zur Kosten- und Leistungsrechnung

Die Erfassung der Erlöse, die Zuordnung der Einzelkosten sowie die Verrechnung der indirekten Kosten über Hilfs- und Hauptkostenstellen auf die einzelnen Produkte erfolgt in einfachen Verhältnissen in der Regel mit Hilfe eines **Betriebsabrechnungsbogens** (BAB). Im Folgenden wird dieses Arbeitsinstrument an einem Beispiel vorgestellt (vgl. Abb. VI/38).

Die Erstellung der Betriebsabrechnung erfordert folgende Arbeitsschritte (vgl. Abb. VI/39):

- Eintrag der Positionen der Erfolgsrechnung in die Kolonne «Finanzbuchhaltung»
- Abgrenzung des Betriebsaufwands gemäss Finanzbuchhaltung und Herleitung der Kosten (Kolonnen «Abgrenzung» und «Betriebsbuchhaltung»)
- Eintrag der direkten Kosten (Warenkosten, Lohnkosten, Sozialleistungen) in die Kostenträger «Sportartikel», «Bekleidung» und «Reparaturen»
- Eintrag der indirekten Kosten (Löhne, Sozialleistungen, Abschreibungen, Verwaltungs- und Vertriebsaufwand) in die jeweiligen Kostenstellen
- Umlage der Kosten der Kostenstellen «Liegenschaft» und «Autobetrieb» auf andere Kostenstellen bzw. die Kostenträger
- Verrechnung der intern erbrachten Leistungen zu Gunsten des Kostenträgers «Reparaturen» und zulasten der Kostenträger «Sportartikel» bzw. «Bekleidung»
- Berechnung der Herstellkosten pro Kostenträger
- Umlage der Kosten der Kostenstelle «Verwaltung und Vertrieb»
- Berechnung der Selbstkosten pro Kostenträger
- Vergleich der Selbstkosten mit den Erlösen und Ermittlung der Ergebnisse je Kostenträger.

Das einfache Beispiel zeigt die Vorgehensweise für eine Analyse der Erlöse, Kosten und Ergebnisse nach Kostenträgern. Die Auswertung basiert auf einer Vollkostenrechnung, d.h. es werden alle angefallenen Kosten den Kostenträgern zugerechnet. Die Qualität der Resultate steht und fällt mit der Genauigkeit der Berechnung der Kosten und der Glaubwürdigkeit der angewendeten Schlüssel für die Umlage der indirekten Kosten.

Abbildung 13/4 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/38: Daten des Beispiels zur Betriebsabrechnung (Beträge in Tausend CHF)

Abbildung 13/5 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/39: Beispiel zur Betriebsabrechnung (Beträge in Tausend CHF)

514 Variable und fixe Kosten

In den bisherigen Ausführungen wurde ignoriert, inwieweit sich die Kosten bei unterschiedlichen Produktionsvolumina ändern. In vielen Fällen ist eine solche Differenzierung besonders wertvoll. Zum

Beispiel interessieren nur die sogenannten variablen Kosten bei der Frage, wie viele Mehrkosten durch einen um 20% erhöhten Ausstoss entstehen würden.

Variable Kosten

Variable Kosten (oft auch proportionale Kosten genannt) sind Kosten, deren Höhe in der Regel proportional zum Produktionsvolumen variiert, während fixe Kosten unabhängig vom Beschäftigungsvolumen sind (vgl. Abb. VI/40).

Abbildung 13/6 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/40: Variable und fixe Kosten

Im gezeigten Beispiel ergibt sich bei den variablen Kosten bei jeder Erhöhung des Beschäftigungsgrads um beispielsweise 5% eine konstante Erhöhung der Kosten (z.B. 5% oder 7%). Häufige Beispiele variabler Kosten sind die direkten Lohn- und Materialkosten, Lagerzinsen und Energiekosten.

Fixe Kosten

Kalkulatorische Abschreibungen, Verwaltungsspesen, Licht- und Heizkosten für Räume, Mieten, Versicherungsprämien usw. entstehen oft unabhängig des Produktionsvolumens. Diese Kosten verhalten sich fix, wobei erwähnt werden muss, dass der Begriff «fix» nie absolut aufgefasst werden darf, da im Grunde genommen alle Kosten über lange Zeiträume hinweg variabel sind. Jede Maschine muss einmal ersetzt werden und als Folge davon werden sich die als fix betrachteten Abschreibungen ändern. Mieten und Prämien werden von Zeit zu Zeit angepasst. Der Begriff «fix» bezieht sich also nur auf bestimmte Zeiträume und auf eine bestimmte Bandbreite des Produktionsvolumens, in welchen die anfallenden Kosten nicht beeinflusst werden können.

Der gezeigte Verlauf der Kosten in Relation zum Produktionsvolumen basiert auf einer Reihe von Annahmen, von denen nachfolgend die wichtigsten kurz beleuchtet werden:

- **Lineare Beziehung:** Dies bedeutet, dass die Kosten linear mit dem Beschäftigungsgrad variieren. Diese restriktive Annahme muss nicht unbedingt zutreffen. Denkbar sind degressive oder progressive Kostenverläufe (z.B. tiefere Kosten je Stück durch Economies of Scale oder höhere Kosten durch erhöhte Reparaturkosten bei übermässiger Beanspruchung). Empirische Untersuchungen zeigen allerdings, dass die Annahme eines linearen Kostenverlaufs in vielen Fällen akzeptiert werden kann und sich die Abweichungen in vertretbarem Rahmen halten.
- **Fixkostensprünge:** Fixkosten fallen nicht zwangsläufig auf dem gleichen Niveau an. Vor allem grössere Schwankungen im Produktionsvolumen führen zu stufenweisen Fixkosten. Dies kann beispielsweise bei Lohnkosten zutreffen, wenn zusätzliche Mitarbeitende eingestellt werden. Bei der Anschaffung zusätzlicher Maschinen zur Bewältigung eines grösseren Volumens entsteht ebenfalls ein sprunghafter Anstieg der fixen Kosten durch zusätzliche Abschreibungen.

52 Traditionelle Kostenrechnungssysteme

521 Problemstellung

Bis jetzt wurde davon ausgegangen, dass den Produkten grundsätzlich alle Kosten zugerechnet werden sollen. Konsequenterweise wird deshalb den Kostenträgern neben den direkten Kosten ein möglichst gerechter Anteil der indirekten Kosten überwältzt. Die Produkte sollen auch diejenigen Kosten tragen, die unabhängig des konkreten Produktionsvolumens anfallen. In Theorie und Praxis wird seit Jahren

diskutiert, inwieweit und mit welchen Verfahren es sinnvoll ist, Kosten, die vom Beschäftigungsgrad unabhängig sind, den Produkten zuzurechnen.

Als Alternative werden sogenannte **Teilkosten- oder Deckungsbeitragsrechnungssysteme** (Direct Costing) angewendet, die sich darauf konzentrieren, den Produkten nur diejenigen Kostenelemente zu verrechnen, welche in direktem Zusammenhang mit der Erstellung stehen und damit variabel sind. Die fixen Kosten werden nicht den Produkten zugerechnet, sondern direkt der Periode angelastet, während der sie anfallen.

Der Unterschied zwischen Voll- und Teilkostenrechnungssystemen ist vor allem bei kurzfristigen Betrachtungen beachtlich. Bei Teilkostenrechnungen wird z.B. eine Veränderung der Halb- und Fertigfabrikate lediglich aufgrund variabler Kosten erfasst. Andere Resultate zeigt die **Vollkostenrechnung**, bei der die Bewertung und Bilanzierung der Lager auf der Basis der vollen Kosten erfolgt.

Bei Anwendung der Teilkostenrechnungssysteme ist neben der Bereinigung der Erlöse und Kosten zusätzlich zu untersuchen, inwieweit die einzelnen Kosten auf Veränderungen des Produktionsvolumens reagieren. Alle Kostenarten, die sich variabel zum Beschäftigungsgrad verhalten, gehören zu den variablen Kosten. Der Rest wird als fixe Kosten interpretiert und separat behandelt.

Wie die Vollkostenrechnung erfordert auch die Teilkostenrechnung eine Kostenstellenrechnung mit dem Ziel, die nicht direkt zurechenbaren Kosten zunächst auf den Kostenstellen zu erfassen. Im Unterschied zur Vollkostenrechnung bleiben zumindest Teile der Fixkosten von einer Weiterverrechnung auf die Kostenträger ausgeklammert.

Als Konsequenz der Teilkostenrechnung werden den Produkten in der Kostenträgerrechnung nur diejenigen Kosten belastet, die unmittelbar mit dem konkreten Produktionsvolumen zusammenhängen. Die Teilkostenrechnung beachtet somit in strenger Weise das Verursachungsprinzip. Während die Vollkostenrechnung sich an den Ergebnissen der Produkte unter Einbezug der vollen Kosten orientiert, arbeitet die Teilkostenrechnung mit sogenannten «Deckungsbeiträgen». Diese geben an, in welchem Umfang einzelne Produkte in der Lage sind, einen Beitrag an die fixen Kosten und an den Gewinn des Unternehmens zu leisten (vgl. Abb. VI/41).

Abbildung 14/1 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/41: Führungsgrößen bei Teil- bzw. Vollkostenrechnung

522 Beispiel zum Vergleich der Voll- und Teilkostenrechnung

Wesen und Aufbau der Voll- bzw. Teilkostenrechnung werden an einem Beispiel illustriert.

Die Profit AG ist ein mittelgroßes Unternehmen, das sich auf die Herstellung von Herrenschuhen, Damenschuhen, Kinderschuhen und anderen Produkten (z.B. Lederstiefel) spezialisiert hat. Die fertigen Erzeugnisse werden an Detaillisten in der Schweiz verkauft. Ausgangslage bilden die bereinigte Bilanz und Erfolgsrechnung der Profit AG. Davon ausgehend sind zunächst die effektiven Erlöse und Kosten zu ermitteln (Überleitung der Werte). Zusätzlich ist zu beurteilen, inwieweit es sich um fixe oder variable Kosten handelt (vgl. Abb. VI/42). Diese Analyse wäre für eine Vollkostenrechnung allein nicht erforderlich.

Die Stellenkosten werden wie folgt auf die Kostenträger umgelegt:

- Materialstelle: Verrechnung der Materialgemeinkosten im Verhältnis zum Einzelmaterial
- Handfertigung: Umlage der Handfertigungsgemeinkosten im Verhältnis zu den Einzellöhnen

- Maschinenfertigung: Belastung der Gemeinkosten der Kostenstelle «Maschinenfertigung» im Verhältnis zu den beanspruchten Maschinenstunden
 - Herenschuhe: 900 Stunden Damenschuhe: 700 Stunden
 - Kinderschuhe: 300 Stunden Lederstiefel: 100 Stunden
- Verwaltung und Vertrieb: Umlage im Verhältnis der Herstellkosten

Abbildung 14/3 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/42: Kostenarten und deren Verrechnung auf Kostenstellen und Kostenträger (Beträge in Tausend CHF)

523 Abrechnung auf Voll- bzw. Teilkostenbasis

1. Vollkostenrechnungssysteme

Vollkostenrechnungssysteme

Die Abrechnung auf der Basis eines Vollkostenrechnungssystems am Beispiel der Profit AG zeigt die Betriebsergebnisse je Kostenträger (vgl. Abb. VI/43).

Eine Auswertung der Vollkostenrechnung zeigt Folgendes:

- Die Einzelkosten werden auf die Kostenträger direkt verrechnet.
- Die indirekten Kosten werden in vollem Umfang (also variable und fixe Komponenten) den Kostenstellen zugerechnet.
- Die Verrechnung der Kosten der Kostenstellen auf die Kostenträger erfolgt gemäss den in der Ausgangslage genannten Schlüsseln.
- Die Vollkostenrechnung zeigt, dass gesamthaft ein Ergebnis von 5.5% des Umsatzes erzielt wird. Das beste Ergebnis erzielen die Lederstiefel. Ebenfalls positive Resultate zeigen die Damen- und Herenschuhe, während sich die Produktion von Kinderschuhem offenbar nicht lohnt.

Abbildung 14/4 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/43: Profit AG auf Vollkostenbasis (Beträge in Tausend CHF)

2. Teilkostenrechnungssysteme

Teilkostenrechnungssysteme

Die Anwendung eines Teilkostenrechnungssystems (Deckungsbeitragsrechnung) führt zu einer anderen Behandlung der Gemeinkosten, da den Produkten lediglich die variablen Kosten zugerechnet werden (vgl. Abb. VI/44).

Eine Auswertung der Abrechnung auf Teilkostenbasis erlaubt folgende Erkenntnisse:

- Die Einzelkosten werden wiederum auf die Kostenträger direkt verrechnet.
- Die indirekten Kosten dagegen werden untersucht, inwieweit sie variabel oder fix sind. Der variable Teil der Gemeinkosten wird den Kostenstellen und anschliessend den Kostenträgern zugerechnet. Der Rest, d.h. die fixen Gemeinkosten, wird zusammengefasst und erst ganz am Schluss der Abrechnung berücksichtigt.

- Die Weiterverrechnung der variablen Gemeinkosten, die auf den Kostenstellen erfasst worden sind, erfolgt auch hier gemäss den in der Ausgangslage genannten Schlüsseln.
- Nach Verrechnung aller variablen Kosten (direkte und indirekte) resultieren die Deckungsbeiträge je Kostenträger.
- Die Aggregation der einzelnen Deckungsbeiträge pro Produkt ergibt den Gesamtdeckungsbeitrag von CHF 2'860'000. Erst auf dieser Stufe werden die fixen Kosten von CHF 2'310'000 in Anrechnung gebracht. Es resultiert das gleiche Gesamtergebnis wie bei der Vollkostenrechnung.
- Die Deckungsbeitragsrechnung ergibt wiederum für Lederschuhe den höchsten Wert. Ähnlich positiv präsentieren sich die Resultate für Herren- und Damenschuhe. Den bescheidensten Deckungsbeitrag erreichen die Kinderschuhe. Er ist aber immerhin noch positiv, so dass sich – unter der Voraussetzung, dass die Daten zuverlässig ermittelt worden sind – die Produktion der Kinderschuhe lohnt (es wird ein Deckungsbeitrag zur Deckung der fixen Kosten erzielt).

Abbildung 14/6 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/44: Profit AG auf Teilkostenbasis (Beträge in Tausend CHF)

524 Bewertung der Teilkostenrechnung im Vergleich zu Vollkostenrechnungssystemen

In der Praxis werden oft sehr einfache Deckungsbeitragsrechnungen angewendet. Im Zentrum stehen die pro Produkt kalkulierbaren Erlöse reduziert um die direkt zurechenbaren (variablen) Kosten. Die dadurch resultierenden Deckungsbeiträge vermögen ohne Zweifel Anhaltspunkte bezüglich der Ertragskraft der einzelnen Produkte zu geben. Allerdings ist ein solches Konzept durch gewichtige Nachteile gekennzeichnet:

- **Beschränkung auf relativ kurzfristige Betrachtungen:** Kein Unternehmen kann es sich leisten, Produkte langfristig unter den Selbstkosten zu verkaufen. Bei Anwendung der Deckungsbeitragsrechnung besteht die latente Gefahr, dass die Höhe der vollen Selbstkosten pro Produkt weder berechnet noch genügend beachtet wird.
- **Fehlen einer Kalkulation der Selbstkosten:** Vor allem im Zusammenhang mit der Preisgestaltung, aber auch bei der Bewertung der Halb- und Fertigfabrikate ist es unumgänglich, dass neben den variablen Selbstkosten auch die vollen Herstell- und Selbstkosten berechnet werden. Dies bedingt bei reinen Teilkostenrechnungen komplizierte Nebenrechnungen, die oft nicht ausgeführt werden. Die Folge ist eine Bewertung der Halb- und Fertigfabrikate zu variablen Kosten und damit eine ungenaue Abgrenzung des Periodenerfolgs. Bei Lagererhöhungen z.B. wird die Erfolgsrechnung mit falschen Aufwendungen belastet (die anteiligen Fixkosten werden nicht berechnet).
- **Verrechnung interner Leistungen:** Werden zwischen einzelnen Kostenstellen oder Betrieben interne Leistungen erbracht, erfolgt im Rahmen der Teilkostenrechnung deren Bewertung auf Basis der variablen Kosten. Solche Leistungen sind aber mit Selbstkosten auf Vollkostenbasis, d.h. inklusive der anteiligen Fixkosten, zu bewerten.
- **Konzeptionelle Mängel der Teilkostenrechnung:** Schliesslich darf nicht ignoriert werden, dass die Aussagekraft von Teilkostenrechnungssystemen von einer Reihe wichtiger Annahmen abhängt. Dazu gehören:

- Die Kostenkurve muss innerhalb bestimmter Beschäftigungsintervalle zumindest annäherungsweise linear verlaufen. Nur dann ist es gerechtfertigt, mit proportionalen Kosten zu argumentieren.
- Die Deckungsbeitragsrechnung ist nur glaubwürdig, wenn die variablen Kosten einen relativ hohen Anteil der gesamten Kosten ausmachen. Der bei Teilkostenrechnungsverfahren zu wenig beachtete und kontrollierte Fixkostenblock ist demnach entsprechend kleiner.
- Die Fixkosten sind nicht à priori fix. Es ist permanent zu prüfen, inwieweit sich diese Kosten effektiv unabhängig vom Produktionsvolumen verhalten.

Es erstaunt deshalb nicht, dass in Theorie und Praxis grosse Anstrengungen unternommen werden, um aussagekräftige Vollkostenrechnungen zu ermöglichen. Dies gelingt aber nur dann, wenn die in den vorherigen Beispielen bewusst gezeigte starre und pauschale Verrechnung der Gemeinkosten durch modernere Ansätze abgelöst wird. Vor allem die Schlüsselung der indirekten Kosten auf der Basis der Einzelkosten (z.B. Material-Gemeinkosten in Relation zu den Materialeinzelkosten oder Lohn-Gemeinkosten in Relation zu den Lohneinzelkosten) entspricht oft nicht den realen Verhältnissen und bringt keine ursachengerechte Zuordnung der indirekten Kosten auf die Produkte. Immer dann, wenn eine Gemeinkostenverrechnung nach effektiven Ursachen gelingt, ist eine Vollkostenrechnung aussagekräftig.

Einer der wichtigsten Ansätze zur Behebung der Schwächen traditioneller Vollkostenrechnungssysteme ist die Prozesskostenrechnung. Sie wird im nächsten Abschnitt vorgestellt.

53 Prozesskostenrechnung

531 Einleitung

Eine Analyse der traditionellen Kostenrechnungssysteme zeigt, dass bezüglich deren Aussagekraft Grenzen gesetzt sind. Vor einiger Zeit wurde deshalb ein neues Konzept, die Prozesskostenrechnung (Activity Based Costing), lanciert. Das in den USA viel gelobte Kostenrechnungssystem versucht, modernen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Zu den wesentlichen Triebfedern für ein neu gestaltetes betriebliches Rechnungswesen gehören:

- **Änderung der Produktionsverhältnisse:** Der vermehrte Einsatz automatisierter Produktionstechniken führt zu einer neuen Wertschöpfungsstruktur in Industrieunternehmen. Immer häufiger werden CIM-Systeme (Computer Integrated Manufacturing) angewendet, welche eine flexiblere Fertigung ermöglichen. Während früher eine befriedigende Kapazitätsauslastung hauptsächlich durch grossvolumige, standardisierte Produkte erreicht wurde, sind heute aufgrund geänderter Marktkonstellationen kundenorientierte, variantenreiche Produktionsprogramme mit häufigen Sonderanfertigungen gefragt. Die damit verbundene Abnahme der Losgrössen stellt somit höhere Anforderungen an die Steuerung der Betriebsabläufe.
- **Änderung der Kostenstrukturen:** Als Resultat dieser Entwicklung nimmt der Anteil der planenden, vorbereitenden, überwachenden und steuernden Tätigkeiten in allen Unternehmensbereichen kontinuierlich zu. Gemeinkostenanteile von über 500% der Einzelkosten gehören zur Realität. Dies hat in zweierlei Hinsicht unmittelbare negative Folgen auf die Aussagekraft traditioneller Kostenrechnungssysteme. Einerseits reduziert sich der Anteil der direkt auf die Produkte verrechenbaren Kosten (Einzelkosten) und andererseits verlieren die Einzelkosten als Zuschlagsbasis für die Gemeinkosten an Bedeutung.
- **Signifikanz der Kostenrechnungsdaten:** Gemäss traditionellen Kostenrechnungssystemen erfolgt die Schlüsselung der Gemeinkosten auf die Kostenträger zumeist auf der Basis der

Einzelkosten (direkte Material- bzw. Lohnkosten) oder der verwendeten Maschinenstunden. Ein solches Prozedere wird aber zunehmend problematisch. Produkte, die mittels modernen, computergesteuerten Anlagen hergestellt werden, dürften beispielsweise – im Vergleich zu traditionell gefertigten Gütern und Leistungen – relativ geringe Einzelkosten verursachen (z.B. direkte Lohnkosten). Damit verbunden ist bei klassischen Kostenrechnungssystemen automatisch die Konsequenz, dass relativ geringe Gemeinkosten zugerechnet werden. Eines der wichtigsten Ziele jeder Kosten- und Leistungsrechnung, eine faire Belastung der Produkte zu erreichen, wird in Frage gestellt.

- **Änderung der Kundenbedürfnisse:** Die laufende Zunahme konkreter individueller Kundenwünsche erfordert zusätzlich zu den skizzierten Entwicklungen eine differenziertere Kalkulation, als sie bei traditionellen Verfahren erfolgt. Gefragt sind Systeme, welche die echte Wertschöpfung (vor allem auch im Administrations- und Verkaufsbereich) erfassen und leistungsgerecht verrechnen können. Nur so kann der zunehmenden Bedeutung dieser Kosten Rechnung getragen werden.

Als Konsequenz sind Systeme, welche die Gemeinkosten an den Kostenstellen erfassen und via einzelkostenbasierter Verteilschlüssel auf die Kostenträger weiterverrechnen, überfordert. Eine Lösung dieser Problematik verspricht die Prozesskostenrechnung. Bei diesem Konzept werden, unabhängig von dem im Detail gewählten Verfahren, die verbrauchten Ressourcen (vor allem Gemeinkosten) in einem ersten Schritt den im Unternehmen ablaufenden Prozessen zugerechnet. Anschliessend erfolgt eine Belastung der Produkte aufgrund der durch sie verursachten Prozesse (vgl. Abb. VI/45).

Abbildung 15/1 aus Betriebliches Rechnungswesen 3. Auflage

Abbildung VI/45: Grundkonzept gemäss traditionellem und ABC-Konzept

532 Konzept der Prozesskostenrechnung

Die Realisierung einer Prozesskostenrechnung erfordert im Wesentlichen vier Arbeitsschritte:

1. Die mit der Leistungserstellung zusammenhängenden Prozesse (Aktivitäten) sind zu identifizieren und herauszukristallisieren.
2. Die durch den Produktionsprozess anfallenden Kosten sind diesen Aktivitäten zuzurechnen.
3. Die produzierten Güter und Leistungen sind zu erfassen.
4. Den Produkten sind die Prozesskosten mit Hilfe sogenannter Kostentreiber (Cost Driver) zu belasten.

1. Abgrenzung der Prozesse

Abgrenzung der Prozesse

Die wichtigste und innovative Dimension der Prozesskostenrechnung ist die Abkehr von der Idee, dass indirekt zurechenbare Kosten sogenannten Kostenbezirken – wie auch immer sie gegliedert und aufgebaut sind – zugeordnet und anschliessend mit Schlüsseln weiterverrechnet werden. Das Activity Based Costing (ABC) orientiert sich an den im Unternehmen ablaufenden Prozessen (= Aktivitäten bzw. Activities) und zwar unabhängig der im Einzelnen gewählten Kostenstellenstruktur. Gemeint sind bei diesen Prozessen alle sich regelmässig wiederholenden Tätigkeiten, die bei der Ausführung der übertragenen Arbeiten anfallen. Diese Aktivitäten sind in einem ersten Schritt zunächst

herauszuschälen. In vielen Fällen ist die dazu erforderliche Analyse der betrieblichen Leistungserstellung auch gleichzeitig Anlass, um die Betriebsabläufe kritisch zu hinterfragen und allenfalls neu, d.h. optimaler, zu organisieren. Bei der Festlegung der zentralen Prozesse, die im betrieblichen Alltag ablaufen, ist darauf zu achten:

- dass Aktivitäten definiert werden, die aus der Sicht des gesamten Produktionsprozesses eine repräsentative Bedeutung haben.
- dass sich solche Prozesse in der Regel aus mehreren Einzelaktivitäten, die in verschiedenen Kostenstellen ablaufen, zusammensetzen.
- dass als praxisorientierte Richtgrösse in der Regel rund 40-60 Hauptaktivitäten abgegrenzt werden.

Zur Illustration wird eine mögliche Auswahl von Prozessen eines Industrieunternehmens wiedergegeben (vgl. Abb. VI/46).

Abbildung 15/2 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/46: Definition von Prozessen am Beispiel eines Industrieunternehmens

2. Berechnung der Prozesskosten

Berechnung der Prozesskosten

In einem nächsten Arbeitsschritt sind alle indirekten Kosten (z.B. Teile der Lohn- und Materialkosten, Energie-, Kapital-, Anlagen- und Gebäudегemeinkosten) den einzelnen Aktivitäten zuzurechnen. Dabei ist zu beachten, dass traditionelle Kostenrechnungssysteme diese Kosten in den einzelnen Kostenstellen erfassen, in der Regel aber keine Abrechnung nach Aktivitäten erfolgt. Die Zuordnung der Kosten auf die einzelnen Prozesse und damit die Herleitung der Aktivitätskosten ist einer der wichtigsten Schritte des ABC-Konzepts (vgl. Abb. VI/47).

Abbildung 15/3 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/47: Bausteine einer Prozesskostenrechnung

3. Erstellung des Produktkatalogs

Erstellung des Produktkatalogs

Die während einer Periode erstellten Produkte bilden den abschliessenden Baustein des gesamten Systems. Sie sind die eigentlichen Objekte, denen die angefallenen Kosten zugeordnet werden. Dementsprechend sorgfältig ist zu definieren, welche Produkte effektiv erstellt werden. Bei der Zurechnung der Prozesskosten auf die Produkte ist zu beachten:

- dass nur die Produkte erfasst werden, die tatsächlich in der relevanten Periode erstellt wurden (also keine Produkte aus früheren Perioden und keine Produkte, die erst in Zukunft hergestellt werden).
- dass diesen Produkten nur die durch sie induzierten Kosten belastet werden (also beispielsweise keine Forschungs- und Entwicklungskosten für Produktinnovationen, keine Kosten für unausgelastete Kapazitäten usw.).

4. Wesen und Aufgabe der Kostentreiber

Kostentreiber

Im Zentrum des gesamten Systems stehen die **Kostentreiber** (Cost Drivers). Sie bilden das Bindeglied zwischen den im Unternehmen ablaufenden Prozessen und den erstellten Produkten. Im Prozesskostenrechnungssystem werden den einzelnen Produkten anstelle mehr oder weniger willkürlich geschlüsselter Gemeinkosten die tatsächlich durch sie verursachten Kosten belastet. Dies heisst nichts anderes, als dass den einzelnen Produkten Kosten gemäss beanspruchter Prozesse (gemessen durch Kostentreiber) belastet werden. Bei der Abgrenzung der Kostentreiber ist zu berücksichtigen:

- dass eine für die praktische Anwendung vertretbare Anzahl von Kostentreibern gewählt wird.
- dass die Kostentreiber eine hohe Korrelation zur Beanspruchung der Ressourcen gewährleisten.
- dass sie aus den verfügbaren Informationsquellen leicht abgeleitet werden können und für das Management verständlich sind (vgl. Abb. VI/48).

Aufgrund praktischer Erfahrungen gilt die Anwendung von 15 bis 20 Cost Drivers als vernünftige Richtgrösse.

Abbildung 15/4 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/48: Beispiele von Kostentreibern eines Industrieunternehmens

533 Auswertungen im Rahmen der Prozesskostenrechnung

1. Kalkulation einzelner Produkte

Die bisherigen Überlegungen erlauben die Herleitung eines Kalkulationsschemas für die prozesskostenmässige Abrechnung der Produkte. Interessant ist dabei vor allem ein Vergleich mit der traditionellen Vollkostenrechnung. Gewählt wird das Beispiel der Produktion von zusätzlich 5'000 Paar Herrenschuhen (vgl. Abb. VI/49).

Es kann erkannt werden, dass das traditionelle betriebliche Rechnungswesen den Produkten die Gemeinkosten mit Zuschlagssätzen zurechnet, während bei der Prozesskostenrechnung eine direkte Beziehung zwischen den Produkten und den durch sie verursachten Prozessen geschaffen wird. Neben den direkten Prozesskosten werden alle Kosten der Stufen 2 und 3 gemäss effektiv verursachten Aktivitäten (d.h. Anzahl der beanspruchten Prozesse multipliziert mit den Kosten pro Prozess) erfasst. Nur der Kostenanteil «Overhead Betrieb» basiert auf einer wertmässigen Zurechnung (z.B. Schlüsselung gemäss Umfang der Prozesskosten der Stufen 1–3).

Abbildung 15/5 aus Betriebliches Rechnungswesen, 3. Auflage

Abbildung VI/49: Beispiel zur Produktkalkulation (Beträge in CHF)

2. Beurteilung der Prozesskostenrechnung

Es ist der Verdienst der Prozesskostenrechnung, dass die Diskussion über die Verrechnung der Gemeinkosten neu aufgenommen wurde. Der das gesamte Konzept dominierende Gedanke, dass eine rein wertmässige Zuschlagskalkulation problematisch ist und dass Wege zu suchen sind, die eine direkte Beziehung zwischen einzelnen Prozessen und den erstellten Leistungen herstellen, ist zwar nicht unbedingt neu, aber in dieser Intensität zu begrüßen.

Die Prozesskostenrechnung verfolgt das erklärte Ziel, den einzelnen Produkten – soweit wie möglich – nur solche Kosten zuzurechnen, die durch sie tatsächlich verursacht werden. Massstab für diese ursächlichen Beziehungen zwischen Kosten und Produkten sind die im Unternehmen ablaufenden Aktivitäten. Obwohl auch die Prozesskostenrechnung gewisse wertmässige Zuschläge nicht vermeiden kann, gelingt diesem Ansatz eine aussagekräftige Kalkulation. Die im Einzelnen erfassten Produktkosten resultieren aufgrund der konkreten Beanspruchung der Prozesse und sind unabhängig vom jeweiligen Leistungsvolumens. Damit wird die Gefahr unsachgemässer Gemeinkostenbelastungen (z.B. sich ändernde Kostenstrukturen zwischen Einzel- und Gemeinkosten oder variierende Produktionsvolumen) gebannt. Gleichzeitig wird die Möglichkeit geschaffen, strategische Entscheidungen auf der Basis aussagekräftiger Produkt-Gesamtkosten fällen zu können.

Eine solche massgeschneiderte Kalkulation ist die richtige Antwort auf die Tatsache, dass die Anzahl grossvolumiger, standardisierter Produkte laufend abnimmt. Je mehr die Bedeutung individueller und kundenspezifischer Produktvarianten bzw. Kundenwünsche (Service, Reparaturen, nachträgliche Arbeiten, Beratung) zunimmt, desto wichtiger wird eine korrekte Erfassung der mit der Produktion und dem Verkauf verbundenen Kosten.

Fragen und Fälle

I. Gliederung einer Bilanz

1. Ausgangslage

Das Unternehmen D führt zur Erfassung der Geschäftstransaktionen mehrere Konten. Per 31.12.20X1 haben die Verantwortlichen des Rechnungswesens folgende Schlussbestände für die jeweiligen Konten ermittelt:

| | | | |
|-------------------|---------|------------------------------|---------|
| - Kasse | 10 000 | - Bank-Kontokorrent (Schuld) | 25 000 |
| - Debitoren | 120 000 | - Fahrzeuge | 70 000 |
| - Immobilien | 300 000 | - Kreditoren | 100 000 |
| - Postguthaben | 20 000 | - Bankguthaben | 75 000 |
| - Darlehensschuld | 250 000 | - Eigenkapital | 250 000 |
| - Mobilien | 30 000 | | |

2. Aufgabenstellung

- Erstellen Sie eine gut gegliederte Bilanz per 31.12.20X1.
- Erläutern Sie, wie der Schlussbestand des Kontos «Eigenkapital» berechnet wird.

3. Lösungsvorschlag

Aktiven werden in der Regel nach dem Liquiditätsprinzip abgebildet. Die Konten, die in Form von flüssigen Mitteln vorhanden sind oder bald in solche umgewandelt werden, sind zuerst aufzuführen.

Bei den Passiven werden die einzelnen Konten in der Regel nach dem Fälligkeitsprinzip gegliedert. Demnach werden zuerst die Konten aufgeführt, die bald zu einem Mittelabfluss führen. Anschliessend folgen die Konten, die längerfristig gebundene Mittel aufzeigen, und am Schluss das Eigenkapital.

Um die Bilanz aussagekräftig zu gestalten, wird bei den Aktiven zwischen Umlaufvermögen und Anlagevermögen und bei den Passiven zwischen kurzfristigem und langfristigem Fremdkapital und Eigenkapital unterschieden.

Bilanz des Unternehmens D

| Aktiven | | Bilanz per 31.12.20X1 | | Passiven | |
|-----------------------|----------------|-----------------------------------|----------------|----------|--|
| Kasse | 10 000 | Kreditoren | 100 000 | | |
| Postguthaben | 20 000 | Bank-Kontokorrent | 25 000 | | |
| Bankguthaben | 75 000 | Kurzfristiges Fremdkapital | 125 000 | | |
| Debitoren | 120 000 | Darlehensschuld | 250 000 | | |
| Umlaufvermögen | 225 000 | Langfristiges Fremdkapital | 250 000 | | |
| Mobilien | 30 000 | Eigenkapital | 250 000 | | |
| Fahrzeuge | 70 000 | Eigenkapital | 250 000 | | |
| Immobilien | 300 000 | | | | |
| Anlagevermögen | 400 000 | | | | |
| Total | 625 000 | Total | 625 000 | | |

Das Eigenkapital lässt sich wie folgt berechnen:

$$\text{Eigenkapital} = \text{Aktiven} - \text{Fremdkapital}$$

II. Stille Reserven in Bilanzen

1. Ausgangslage

Der Verwaltungsrat des Unternehmens U erteilt dem Leiter des Rechnungswesens den Auftrag, bis zur Verwaltungsratssitzung vom 4.1.20X1 eine Übersicht über den Bestand an stillen Reserven per 1.1.20X1 zu erstellen. Die interne und externe Bilanz des Unternehmens U liegen vor.

| Aktiven | | Interne Bilanz per 1.1.20X1 | Passiven | |
|-----------------------|-------------|-----------------------------|-----------------------------------|--------------|
| Flüssige Mittel | | 400 | Kreditoren | 289 |
| Wertschriften | | 45 | Bankschuld | 238 |
| Debitoren | 358 | | Kurzfristige Rückstellungen | 69 |
| ./. Delkredere | <u>- 47</u> | 311 | Kurzfristiges Fremdkapital | 596 |
| Warenlager | | 425 | Darlehensschuld | 750 |
| Umlaufvermögen | | 1 181 | Langfristige Rückstellungen | 38 |
| Mobilien | | 65 | Langfristiges Fremdkapital | 788 |
| Fahrzeuge | | 590 | Aktienkapital | 600 |
| Immobilien | | 1 910 | Reserven | 1 762 |
| Anlagevermögen | | 2 565 | Eigenkapital | 2 362 |
| Total | | 3 746 | Total | 3 746 |

| Aktiven | | Externe Bilanz per 1.1.20X1 | Passiven | |
|-----------------------|-------------|-----------------------------|-----------------------------------|--------------|
| Flüssige Mittel | | 400 | Kreditoren | 289 |
| Wertschriften | | 45 | Bankschuld | 238 |
| Debitoren | 358 | | Kurzfristige Rückstellungen | 75 |
| ./. Delkredere | <u>- 69</u> | 289 | Kurzfristiges Fremdkapital | 602 |
| Warenlager | | 350 | Darlehensschuld | 750 |
| Umlaufvermögen | | 1 084 | Langfristige Rückstellungen | 45 |
| Mobilien | | 55 | Langfristiges Fremdkapital | 795 |
| Fahrzeuge | | 530 | Aktienkapital | 600 |
| Immobilien | | 1 810 | Reserven | 1 482 |
| Anlagevermögen | | 2 395 | Eigenkapital | 2 082 |
| Total | | 3 479 | Total | 3 479 |

2. Aufgabenstellung

Erstellen Sie aufgrund der gegebenen Bilanzen eine Übersicht, die den Bestand der stillen Reserven in den jeweiligen Bilanzpositionen per 1.1.20X1 ausweist.

3. Lösungsvorschlag

Stille Reserven des Unternehmens U

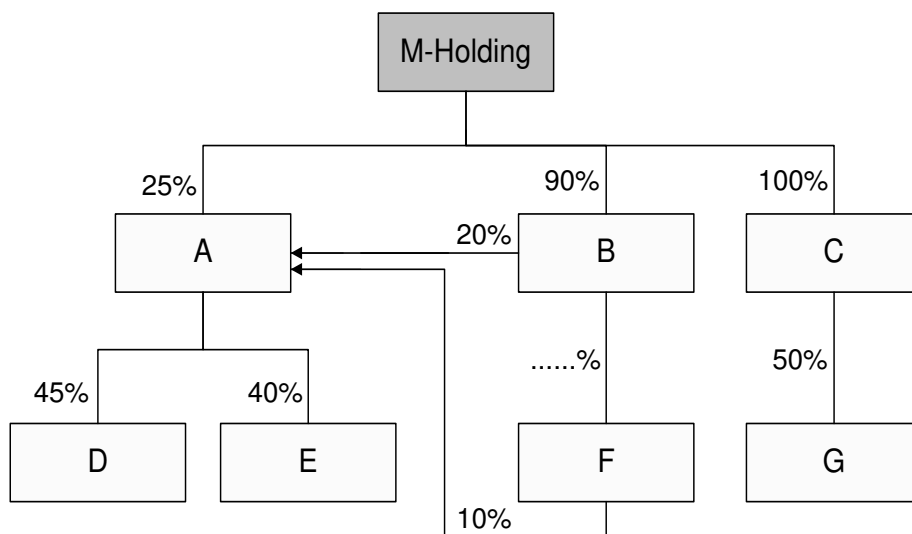
| Bilanzposition | Bestand an stillen Reserven per 1.1.20X1 |
|-----------------------------|--|
| Delkredere | 22 |
| Warenlager | 75 |
| Mobilien | 10 |
| Fahrzeuge | 60 |
| Immobilien | 100 |
| Kurzfristige Rückstellungen | 6 |
| Langfristige Rückstellungen | 7 |
| Total | 280 |

III. Mehrstufige Konzerne

1. Ausgangslage

Als Finanzchef der Unternehmensgruppe M haben Sie zu entscheiden, mit welcher Methode einzelne Beteiligungen in den Konzernabschluss einzubeziehen sind. Eine Zusammenstellung der Beteiligungsverhältnisse bildet die Basis für die Überlegungen. Grundsätzlich verstehen sich sämtliche Prozentangaben als Anteil der Stimm- und Kapitalrechte. Nur beim Unternehmen F bestehen unterschiedliche Stimmen- bzw. Kapitalverhältnisse.

Beteiligungsverhältnisse der M-Gruppe



Zu den einzelnen Unternehmen sind folgende weitere Informationen bekannt:

- Am Unternehmen D sind neben A weitere Aktionäre (X, Y und Z) beteiligt, wobei X (Stimmrechtsanteil an D: 10%) mit A einen Aktionärsbindungsvertrag (ABV) abgeschlossen hat. Darin haben die beiden Unternehmen eine einheitliche Ausübung der Stimmrechte vereinbart.
- Das Eigenkapital von F setzt sich aus einem Aktienkapital von 1.0 Mio. (2 Mio. Aktien mit Nennwert von 0.5) sowie einem Partizipationsscheinkapital von 0.2 Mio. (0.2 Mio Partizipationsscheine mit einem Nennwert von 1) zusammen. Das Unternehmen B hält 1.1 Mio. Aktien, jedoch keine Partizipationsscheine.

- Die Gesellschaft G wird als Joint Venture mit einem Partnerunternehmen gemeinschaftlich geführt.

2. Aufgabenstellung

- Berechnen Sie sowohl den Anteil der Stimm- als auch der Kapitalrechte von B an F.
- Entscheiden Sie, wie die Unternehmen A bis G in den Konzernabschluss der M-Gruppe einzubeziehen sind (als Tochter-, Gemeinschafts- oder assoziiertes Unternehmen).
- Was würde sich ändern, wenn A nur einen Anteil von 15% des Unternehmens E halten würde?

3. Lösungsvorschlag

- Stimmrechtsanteil des Unternehmens B am Unternehmen F

Die Anteile an den Stimm- sowie den Kapitalrechten von F berechnen sich wie folgt:

Stimmrechte: - 1.1 Mio. von 2.0 Mio. Aktien entsprechen 55%

Kapitalrechte: - 55% des Aktienkapitals von 1.0 Mio. = 0.55 Mio.

- Total Eigenkapital F = Aktienkapital 1.0 Mio. +

Partizipationsscheinkapital 0.2 Mio. = 1.2 Mio.

- Anteil B an F = 45.8%

- Klassifikation der Unternehmen A bis G

Die Interpretation der Stimmrechtsverhältnisse führt zur Klassifikation der Beteiligungen.

| Unternehmen | Stimmrechtsanteil | Klassifikation |
|-------------|---|--------------------------|
| A | 55% (25% + 20% + 10%) | Tochterunternehmen |
| B | 90% | Tochterunternehmen |
| C | 100% | Tochterunternehmen |
| D | 45% + 10% via Aktionärs- bindungsvertrag = 55% | Tochterunternehmen |
| E | 40% | Assoziiertes Unternehmen |
| F | 55% | Tochterunternehmen |
| G | 50% | Gemeinschaftsunternehmen |

- Reduzierte Beteiligung am Unternehmen E

Da der Anteil der M-Gruppe am Unternehmen E geringer als 20% ist, kann nicht mehr von einem massgeblichen Einfluss ausgegangen werden. Es liegt kein assoziiertes Unternehmen mehr vor, sondern eine einfache (Minderheits-)Beteiligung. Diese wird nicht konsolidiert, sondern fließt zu Anschaffungskosten oder zum Fair Value in die Bilanz der M-Gruppe ein.

Zitierte Literatur

Berry, Aidan / Jarvis, Robin: Accounting in a Business Context, 5. Aufl., Hampshire 2011.

Palepu, Krishna G. / Healy, Paul M: Business Analysis & Valuation, Using Financial Statements, 4. Aufl., Mason 2008.

SIX Swiss Exchange (2012): Liste der Unternehmen, www.six-swiss-exchange.com/schaes/companies/issuer_list_de.html, abgerufen: 30.06.2013.

Endnoten